بسم الله الرحمن الرحيم

Organization of the Islamic Conference
Islamic Fiqh Academy



Organisation de la Conference Islamique
Académie Islamique du Fiqh

الدورة الرابعة عشرة

2003/1/11 ـ 2003/1/16

الدوحة (دولة قطر)

أحكام المسابقات المعاصرة

في ضوء الفقه الإسلامي

إعداد

أ . د . محمد عثمان شبير

الأستاذ بكلية الشريعة والقانون

جامعة قطر

ص.ب ١٣٧١٩ جدة ٢١٤١٤ – المملكة العربية السعودية – هاتف : ٦٦٠٩٣٢٩ / ٦٦٧١٦٦٤ / ٦٦٧٢٢٨٨ – فاكس : ٦٦٧٠٨٧٣

P.O. Box 13719 Jeddah 21414 - Saudi Arabia - Tel.: 6609329 / 6671664 / 6672288 - Fax : 6670873

فهرس الموضوعات

مقدمة.. ٤

المبحث الأول: حقيقة المسابقة.. ٥

أولا: تعريف المسابقة.. ٥

ثانياً: مشروعية المسابقة.. ٦

ثالثاً: الغرض من المسابقة.. ٨

رابعاً: تكييف المسابقة وضوابطها... ٨

خامساً: الألفاظ ذات الصلة بالمسابقة.. ٩

١. القمار... ٩

٢. الميسر.. ١٠

٣. الرهان... ١٠

٤. الجائزة... ١٠

المبحث الثاني: أحكام المسابقات الرياضية و العسكرية المعاصرة.................................. ١١

أولا: أحكام المسابقات الرياضية و العسكرية المعاصرة بحسب الموضوع.......................... ١١

١. العُدد العسكرية الحديثة... ١١

٢. سباق السيارات و الدراجات... ١١

٣. المباريات الرياضية المتعلقة بالكرة... ١٢

٤. المصارعة الحرة.. ١٢

٥. الملاكمة... ١٢

ثانيا: أحكام المسابقات الرياضية و العسكرية المعاصرة بحسب العوض............................ ١٣

*أحكام العوض في المسابقات.. ١٣

١. تقديم الدولة للكؤوس و الدروع و الميداليات للفائزين...................................... ١٥

٢. الجوائز التي تدفع للفائزين من الفريقين المتسابقين... ١٦

٣. نوادي سباق الخيول المعاصرة... ١٦

المبحث الثالث: أحكام المسابقات العلمية و الثقافية المعاصرة....................................... ١٧

أولا: مشروعية المسابقات العلمية و الثقافية وضوابطها.. ١٧

ثانيا: الأحكام الخاصة بالمسابقات العلمية و الثقافية المعاصرة.................................... ١٩

١. أحكام المسابقات العلمية و الثقافية المعاصرة بحسب الموضوع.............................. ١٩

أ- مسابقات وجوائز المؤسسات العلمية ومراكز الأبحاث...................................... ١٩

ب- مسابقات الإذاعة والتلفزيون بين طلاب المدارس و الجامعات............................ ١٩

٢. أحكام المسابقات العلمية و الثقافية المعاصرة بحسب العوض................................ ١٩

أ- المسابقات التلفزيونية التي يرفع فيها سعر المكالمات الهاتفية.............................. ٢٠

ب- المسابقات التلفزيونية التي لا يرفع فيها سعر المكالمات الهاتفية........................... ٢٠

المبحث الرابع: أحكام المسابقات والجوائز التجارية المعاصرة.................................. ٢١

أولا: تعريف المسابقات التجارية... ٢١

ثانيا: الغرض من المسابقات التجارية.. ٢١

ثالثا: أنواع المسابقات والجوائز التجارية... ٢٢

رابعا: تكييف المسابقات التجارية المعاصرة وضوابطها.................................... ٢٤

خامساً: أحكام صور المسابقات والجوائز التجارية المعاصرة........................ ٢٧
١. حكم المسابقة التي فيها عمل من المشترك دون اشتراط الشراء من الشركة........... ٢٧
٢. حكم المسابقة التي فيها عمل من المشترك ولكن بشرط الشراء من الشركة............ ٢٧
٣. حكم المسابقة التي ليس فيها عمل من المشترك ولا يشترط لها الشراء.................. ٢٨
٤. حكم ربط هدية ظاهرة بالسلعة بنية جذب المشترين إليها................................ ٢٨
٥. حكم وضع هدية مجهولة بداخل السلعة.. ٢٨
٦. حكم الوعد بجائزة لمن يشتري من الشركة بمبلغ معين من النقود...................... ٢٩
٧. حكم جوائز البنوك التجارية على حسابات التوفير...................................... ٣٠
٨. حكم جوائز شهادات الاستثمار.. ٣٠
٩. حكم جوائز المصارف الإسلامية.. ٣٠
١٠. حكم بطاقات التخفيض.. ٣١
١١. حكم بطاقات الفنادق وخطوط الطيران التي تمنح نقاطاً تجلب منافع.................. ٣٣
الخاتمة... ٣٥
المراجع والمصادر... ٣٧
الملاحق... ٣٩
١. مسابقة الشرق الأوسط التي فيها زيادة أسعار المكالمات.............................. ٤٠
٢. مسابقة (فاست لينك) التي تشترط استعمال أكثر للجوال................................ ٤١
٣. مسابقة شركة(ندى) التي تشترط الشراء بمبلغ معين..................................... ٤٢
٤. جوائز بنك الإسكان على حسابات التوفير.. ٤٣
٥. شروط ومزايا بطاقات تخفيض مكتبة (جرير).. ٤٤
٦. شروط ومزايا بطاقات تخفيض مكتبة(ابن القيم)... ٤٦
٧. شروط ومزايا بطاقات الفنادق (ستار وود)... ٤٧
٨. شروط ومزايا بطاقات خطوط الطيران السعودية(الفرسان)................................ ٥٠
٩. صور لبطاقات الفنادق وخطوط الطيران... ٥٤
١٠. شروط ومزايا بطاقة (سيفوي) الذهبية.. ٥٥

بسم الله الرحمن الرحيم

مقدمة

الحمد لله رب العالمين، و الصلاة والسلام على سيدنا محمد، وعلى آله وصحبه، ومن دعا بدعوته إلى يوم الدين.

أما بعد... فإن موضوع المسابقات وما يتبعها من جوائز من الموضوعات المهمة في هذا العصر، وذلك لأنها قد انتشرت معاملاتها في جميع مجالات الحياة الرياضية والعسكرية والعلمية والثقافية والاقتصادية والاجتماعية. ويحتاج الناس إلى معرفة ما يحل وما يحرم منها؛ بعد أن تضاربت آراء العلماء المعاصرين في شأنها، فبعضهم يحرم مطلقاً، وبعضهم يجيز مطلقاً، وبعضهم يفرق بينهم بحسب الموضوع أو العوض. فلا بد من دراسة هذه المسابقات دراسة علمية جادة تعرض الرأي و الرأي الأخر، وتقارن بين الآراء للوصول إلى الرأي الأقرب إلى الصواب. ومما يزيد هذا الموضوع أهمية أن مجمع الفقه الإسلامي طرح هذا الموضوع ضمن المحاور التي سيبحثها في الدورة الثالثة عشرة والتي ستعقد – بإذن الله تعالى– في الدوحة – دولة قطر. في الفترة من ٢٠٠٣/١/١١م إلى ٢٠٠٣/١/١٦م. وطلب مني أن اشارك في هذه الدورة بتقديم بحث في موضوع: "بطاقات المسابقات" وعقدت العزم على الكتابة في هذا الموضوع. ورأيت أن اتناول هذا الموضوع بشكل متكامل يشمل المسابقات الرياضية والعسكرية، والعلمية والثقافية، والتجارية. وسميته أحكام المسابقات المعاصرة في ضوء الفقه الإسلامي. ولما كان البعد الفقهي هو البارز في الموضوع فقد رجعت إلى عدد وافر من المراجع الفقهية. وقسمت البحث إلى أربعة مباحث وخاتمة.

تكلمت في المبحث الأول: عن حقيقة المسابقة.

وفي المبحث الثاني: عن أحكام المسابقات الرياضية و العسكرية المعاصرة.

وفي المبحث الثالث: عن أحكام المسابقات العلمية و الثقافية المعاصرة.

وفي المبحث الرابع: عن أحكام المسابقات والجوائز التجارية المعاصرة.

وفي الخاتمة: لخصت أهم النتائج البحث.

والله أسال أن يتقبل مني هذا الجهد، ويجعله في ميزان حسناتي يوم لا ينفع مال ولا بنون.

المبحث الأول
حقيقة المسابقة

لما كان الحكم على الشيئ فرعاً عن تصوره، فلا بد من بيان حقيقة المسابقة من حيث تعريفها ومشروعيتها والغرض منها وتكييفها وضوابطها والألفاظ ذات الصلة بها. ولذا سيشتمل هذا المبحث على الأمور التالية:

١. تعريف المسابقة.
٢. مشروعية المسابقة.
٣. الغرض من المسابقة.
٤. تكييف المسابقة وضوابطها.
٥. الألفاظ ذات الصلة بالمسابقة.

وفيما يلي بيان ذلك:

أولاً: تعريف المسابقة:

المسابقة في اللغة: مأخوذة من السَّبْق(بسكون الباء) وهو مصدر يدل على التقدم، فيقال سبق فلان غيره يسبقه سبقاً إذا تقدم عليه في الجري أو في أي شيئ للوصول إلى غاية معينة[١]. ومنه قوله تعالى:" واستبقا الباب"(يوسف٢٥) وقوله تعالى:"فالسابقات سبقاً"(النازعات٤).

وأما السَّبَق(بفتح الباء) فيطلق على المال المأخوذ في المسابقة، أو الذي يوضع بين أهل السباق ويسمى الخطر، والندب، والقرع، والرهن، والجُعل، والنوال، و الوجب وغير ذلك. قال الخطابي في بيان معناه:"ما يجعل للسابق على سبقه من جُعل ونوال."[٢] وأصل ذلك أنهم كانوا إذا تسابقوا إلى غاية من الغايات وضعوا الخطر على رأس قصبة أو في جوفها، وركزوها في الغاية التي يتجاوزون إليها، فمن سبق إليها أخذها[٣].

و المسابقة في الاصطلاح لها معنيان: معنى عام، ومعنى خاص:

فالمعنى العام للمسابقة لا يخرج عن المعنى اللغوي لها، وهي:"الإسراع إلى الشيئ لتحصيل التقدم على الغير في الوصول إليه."[٤] قال الرحيباني في بيان معناها:"المسابقة من السبْق وهو بلوغ الغاية قبل غيره"[٥] وعرفها الشثري بأنها:"عقد بين متعاقدين على عمل يعملونه لمعرفة الأحذق منهم فيه."[٦] وعرفها زكريا طحان بأنها:"عقد بين طرفين أو أكثر؛ يؤدي بآلة أو بغيرها لمعرفة الأحذق مع مال أو مجاناً."[٧]

وأما المعنى الخاص للمسابقة فقد خصها الفقهاء بالمسابقة بين الناس في ركوب الخيل و الإبل ونحوها. قال الكاساني في بيان معناها:"أن يسابق الرجل صاحبه في الخيل أو الإبل ونحو ذلك، فيقول: إن سبقتك فكذا، وإن سبقتني فكذا."[٨] وقال الدسوقي:"المسابقة

---

(١) انظر: معجم مقاييس اللغة لابن فارس ص٤٨٢، المصباح المنير للفيومي ٣٦٠/١، المفردات للراغب الأصفهاني ص٢٢٢، النهاية لابن الأثير ٣٣٨/٢.
(٢) معالم السنن للخطابي مع مختصر سنن أبي داود ٣٩٨/٣.
(٣) معجم المصطلحات الاقتصادية لنزيه حماد ص١٥٢.
(٤) معجم لغة الفقهاء لقلعه جي و قنيبي ص٤٢٤.
(٥) مطالب أولى النهى في شرح غاية المنتهى للرحيباني ٦٩٩/٣.
(٦) المسابقات وأحكامها في الشريعة الإسلامية لسعد الشثري ص٢٠.
(٧) المسابقات و الجوائز وحكمها في الشريعة الإسلامية لزكريا طحان ص٦٧.
(٨) بدائع الصنائع للكاساني ٢٠٦/٦.

جائزة في الخيل و في الإبل ونحوها."[١] وقال الخطيب الشربيني:"المسابقة على الخيل ونحوها من السبق(بالسكون)"[٢].

وأما المسابقة بالسهام و الرمي فيطلق عليها المناضلة وهي مأخوذة من ناضلته مناضلة بمعنى الرمي و الغلبة فيه[٣]. قال الفيومي:"المناضلة من ناضلته مناضلة ونضالاً راميته فنضلته نضلاً غلبته في الرمي."[٤]

لكن كثيراً من الفقهاء جمع بين المسابقة و المناضلة في باب واحد لتقاربهما ودخول مسائل أحدهما في الآخر، فيجوز شرط المال في المسابقة بين الخيل، كما يجوز في المناضلة بالسهام. ولهذا فالمسابقة تشمل المسابقة بالخيل و المناضلة بالسهام قال القرطبي:"النضال في السهام و الرهان في الخيل، و المسابقة تجمعهما."[٥] وقال الشرقاوي:"السبق يعمهما"[٦]. وقال ابن قدامة:" تجوز المسابقة على الدواب و الأقدام و بالسهام و الحرب و السفن وغيرها"[٧].

ولا مانع من إطلاق المسابقة بالمعنى الخاص على السباق فيما يتعلق بالجهاد في سبيل الله و الاستعداد له من ركوب الخيل، و الإبل، و الدواب التي تستخدم في الجهاد، والسفن الحربية، والسهام، و البنادق وغير ذلك مما يعد آلة للجهاد.

ثانياً: مشروعية المسابقة:

أجاز الإسلام المسابقة بين الناس وركز على مجال المهارات الرياضية و العسكرية، فأجاز المسابقة في ركوب الخيل و الإبل ورمي الرماح و السهام و الجري على الأقدام و المصارعة بالأبدان وغير ذلك مما يعد تدريباً للبدن وترغيباً في الجهاد في سبيل الله[٨]. وقد دل على مشروعيتها عدة أدلة منها.

١. قوله تعالى-على لسان إخوة يوسف عليه السلام-:"قالوا يا أبانا ذهبنا نستبق وتركنا يوسف عند متاعنا فأكله الذئب وما أنت بمؤمن لنا ولو كنا صادقين"(يوسف١٧). فقوله:"نستبق" معناه: الجري على الأقدام غلاباً. وقيل ننتضل بالرمي بالسهام. وهو نوع من المسابقة[٩]. وهو من شرع من قبلنا، لكن الإسلام جاء وأقر هذا الحكم في قوله تعالى:"وأعدو لهم ما استطعتم من قوة ومن رباط الخيل ترهبون به عدو الله وعدوكم وآخرين من دونهم لا تعلمونهم الله يعلمهم وما تنفقوا من شيئ في سبيل الله يوف إليكم و أنتم لا تظلمون"(الأنفال٦٠) وقوله صلى الله عليه وسلم:"المؤمن القوي خير و أحب إلى الله من المؤمن الضعيف"[١٠]

---

(١) حاشية الدسوقي ٢٠٩/٢.
(٢) مغنى المحتاج للشربيني٣١١/٤.
(٣) انظر: لسان العرب لابن منظور ١٨٩/١٤، معجم مقاييس اللغة لابن فارس ٩٩٣.
(٤) المصباح المنير للفيومي ٨٣٨/٢.
(٥) الجامع لأحكام القرآن للقرطبي ١٤٥/٩.
(٦) حاشية الشرقاوي على تحفة الطلاب ٤٢٣/٢.
(٧) الكافي لابن قدامة ٣٣٦/٢.
(٨) انظر جواز المسابقة في هذه الأمور من حيث الجملة: تبيين الحقائق للزيلعي٢٢٧/٦، الجامع لابن رشد ص٣٣٥، قوانين الأحكام لابن جزى ص١٧٧، مغنى المحتاج للشربيني ٣١١/٤، المغنى لابن قدامة ٦٥١/٨، المحلى لابن حزم ٥٧٧/٧-٥٧٩.
(٩) المحرر الوجيز في تفسير الكتاب العزيز لابن عطية ٤٥٥/٧.
(١٠) صحيح مسلم، كتاب العلم، باب الإيمان، ص١١٦١ رقم(٦٧٧٤).

٢. وعن نافع عن ابن عمر :"أن رسول الله صلى الله عليه وسلم سابق بالخيل التي ضمرت[١] من الحفياء[٢] وكان أمدها ثنية الوداع. وسابق بين الخيل التي لم تضمر من الثنية إلى مسجد بني زريق. وكان ابن عمر فيمن سابق بها"[٣]

قال ابن عبد البر في بيان وجه الاستدلال:"في هذا الحديث من الفقه جواز المسابقة بين الخيل، وذلك مما خص وخرج من باب القمار بالسنة الواردة فيه،وكذلك هو خارج من باب تعذيب البهائم، لأن الحاجة إليها تدعو إلى تأديبها وتدريبها"[٤].

٣. وعن أنس قال: كان للنبي صلى الله عليه وسلم ناقة تسمى العضباء لا تسبق، أو لا تكاد تسبق. فجاء أعرابي على قعود فسبقها، فشق ذلك على المسلمين. فقال رسول الله صلى الله علية وسلم:"حق على الله أن لا يرتفع شيئ من الدنيا إلا وضعه."[٥]

٤. وعن ابن عمر رضي الله عنهما:" أن نبي الله سابق بين الخيل وفضّل القرح[٦] في الغاية"[٧].

٥. وقوله صلى الله عليه وسلم:"لا سَبَق إلا في نصل أو خف أو حافر"[٨]. قال الخطابي:"الرواية الصحيحة في هذا الحديث (السبق) مفتوحة الباء. يريد أن الجعل و العطاء لا يستحق إلا في سباق الخيل و الإبل، وما في معناهما. وفي النصل وهو الرمي؛ وذلك لان هذه الأمور عدة في قتال العدو، وفي بذل الجعل عليها ترغيب في الجهاد وتحريض عليه."[٩]

٦. وعن سلمة بن الأكوع قال: خرج رسول الله صلى الله عليه وسلم على قوم من أسلم يتناضلون بالسوق فقال:"ارموا بني إسماعيل فإن آباكم كان رامياً. وأنا مع بني فلان-لأحد الفريقين-" فأمسكوا أيديهم. فقال مالهم؟ قالوا: وكيف نرمي وأنت مع بني فلان. قال:"ارموا و أنا معكم كلكم."[١٠]

٧. وعن عائشة رضي الله عنها، كانت مع النبي صلى الله علية وسلم في سفر، قالت: فسابقته فسبقته على رجلي، فلما حملت اللحم سابقته فسبقني فقال: "هذه بتلك السبقة"[١١]

٨. وروي أن النبي صلى الله عليه وسلم صارع ركانه بن يزيد فصرعه.[١٢]

٩. ومر النبي صلى الله عليه وسلم على أناس يربعون حجراً[١٣]. أي يرفعونه بأيديهم ليعلم الشديد منهم، فأقرهم ولم ينكر عليهم. وهو دليل على حمل الاثقال.

١٠. وإذا عرف أن المسابقات في المهارات الرياضية و العسكرية قد ثبتت بالقرآن و السنة المستفيضة. فإنها ثبتت بالإجماع وممن نقل الإجماع ابن قدامة؛ حيث قال:"أجمع المسلمون على جواز المسابقة في الجملة"[١٤] ونقل الشوكاني عن القرطبي

---

(١) تضمير الخيل:أن تعلف مدة حتى تسمن و تقوى، وتترك بلا علف حتى تحمى وتعرق وتضمر فيزول رهلها.
(٢) الحفياء(بفتح الحاء و فتح الفاء) مكان خارج المدينة المنورة.
(٣) صحيح مسلم، كتاب الإمارة، باب المسابقة بين الخيل ص٨٣٩ رقم (٤٨٤٣).
(٤) الاستذكار لابن عبد البر ٣٠٧/١٤.
(٥) صحيح البخاري، كتاب الجهاد والسير، باب ناقة النبي ص٥٥٣، رقم(٢٨٧٢).
(٦) القرح: جمع قارح وهي ما كملت سنة من الخيل.
(٧) سنن أبي داود، كتاب الجهاد، باب السبق ص٢٩٢، رقم (٢٥٧٧) وهو حديث صحيح.
(٨) سنن الترمذي، كتاب الجهاد، باب الرهان و السبق ص٢٩٣، رقم(١٧٠٠) وهو حديث صحيح.
(٩) معالم السنن للخطابي مع مختصر أبي داود ٣٩٨/٣.
(١٠) صحيح البخاري، كتاب المناقب، باب نسبة اليمن إلى إسماعيل ص٦٧٤، رقم(٣٥٠٧).
(١١) سنن أبي داود، كتاب الجهاد، باب السبق على الرجل ص٢٩٢، رقم (٢٥٧٨) وهو صحيح.
(١٢) سنن أبي داود، كتاب اللباس، باب العمائم ص٤٤٥، رقم(٤٠٧٨) وهو حديث حسن.
(١٣) ذكره كثير من الفقهاء منهم ابن قدامة في المغني ٦٥٢/٨، وبحثت عنه في كتب الأحاديث فلم أجده.
(١٤) المغني لابن قدامة ٦٥١/٨.

قولـه:"لا خـلاف فـي جـواز المسـابقة علـى الخيل وغيرها مـن الـدواب وعلـى الأقدام، وكذا الرمي بالسهام واستعمال الأسلحة لما في ذلك من التدرب على الجري"[١]

ثالثاً: الغرض من المسابقة:

الغرض الأساس من المسابقة لدى الفقهاء هو الاستعداد للجهاد في سبيل الله بتقوية البدن علـى القتال وزيـادة التحدي والغلبة. ففـي المسابقة على الخيل تدريب علـى الكر و الفر، وفـي المسابقة علـى الرمي تدريب علـى نجاح الإصابة وإحراز النصر. قال الشربيني:"لأن فيها ترغيباً للاستعداد للجهاد"[٢]. وقال ابن رشد:"الغرض من السباق التمرن لقتال العدو"[٣] ولهذا قال ابن القيم:"الفروسية الشرعية النبوية التـي هـي من أشرف عبادات القلوب والأبدان، الحاملة لأهلها على عزة الرحمن السائق لهم إلى أعلى غرف الجنان"[٤]

رابعاً: تكييف المسابقة وضوابطها:

اختلف الفقهاء في اعتبار المسابقة بعوض عقد معاوضة أو وعداً بتبرع. وقد رجح ابن القـيم كونهـا عقـد معاوضـة، وأبطـل كونهـا وعـداً بتـبرع مـن جهـة القصـد، والحقـيقة و الاسم، و الحكم[٥].

فمـن جهـة القصـد: فـإن المراهن لـيس غرضـه التبرع وأن يكـون مغلوبـاً، بـل غرضـه الكسب وأن يكون غالباً فهو ضد المتبرع.

وأمـا مـن جهـة الحقيقة: فـإن التبرع و الهبة لا تكون علـى عمل، ومتى كان على عمل خرج عن أن يكون هبة، وكان من نوع المعاوضات.

وأمـا مـن جهـة الاسم: فـإن اسم السـباق والـرهان والخطـر غيـر اسم الهبة والصـدقة والتبرع.

وأما من جهة الحكم: فأحكام الهبات مخالفة لأحكام الرهان من كل وجه.

واختلف القائلون في أن المسابقة عقد معاوضة في اعتبارها عقد جعالة أو عقد إجارة أو عقداً مستقلاً قائماً بذاته. والراجح أنها عقد مستقل قائم بذاته يختلف عن الجعالة والإجارة، وإن كان بينها وبينهما بعض الشبه.

فالمسابقة تشبه الجعالـة مـن حيث كونـهما عقداً علـى عمل لا تتحقق القدرة علـى تسليمه، ولا يستحق الجعل فيهما إلا بـتمام العمـل مـن العـامل. ولكـنهما يـختلفان مـن عـدة وجـوه: **الأول:** المسـابقة تكـون علـى عمـل معلـوم للمتسابق. أما الجعالة فتكون علـى عمل مجهول لا يعلـم العـامل مقداره ولا مدتـه[٦]. **والثـانـي:** المسابقة تكون بغرض الـتحريض علـى السبق وتعلـم الفروسية؛ ولذا تكون بعوض وبدون عوض. فـي حين أن الجعالـة تكون بغرض تحقيق نفع لباذل العوض[٧].

والمسابقة تشبه الإجارة مـن حيث كونـهما عقداً علـى منفعة، ويشترط لصحتهما كون العوض و المعوض معلومين. ولكنهما يختلفان من حيث القدرة على تسليم المنفعة محل العقد، فيشترط فـي صحة الإجارة القدرة على تسليم المنفعة بتسليم أصلها. في حين لا يشترط في صحة المسابقة القدرة على تسليم المنفعة(العمل)[٨].

---

(١) نيل الأوطار للشوكاني ١٦٥٥.
(٢) مغنى المحتاج للشربيني ٣١١/٤.
(٣) الجامع لابن رشد ص٣٣٦.
(٤) الفروسية لابن القيم ص٥.
(٥) الفروسية لابن القيم ص٧٦.
(٦) كشاف القناع للبهوتي ٥٢/٤.
(٧) الكافي لابن قدامة ٣٣٩/٢.
(٨) تكملة المجموع للمطيعي ١٩/١٤، مطالب أولي النهى للرحيباني ٧١٠/٣.

بهذا يتبين أن المسابقة في مجال المهارات الرياضية و العسكرية تعد عقداً مستقلاً قائماً بذاته، وله أحكامه الخاصة وضوابطه الفقهية التي تختلف عن أحكام كل من الجعالة، والإجارة، والوعد، والتبرع، و الصدقة. ومن الضوابط الفقهية في هذا المجال.[١]

١. تعيين المتسابقين وتقاربهم في الجسم و السن، فلا تصح المسابقة بين مجهولين، ولا متفاوتين في الجسم و السن.

٢. تعيين الآلات المستخدمة في السباق وتقاربها، فلا تصح المسابقة بين خيول مجهولة، ولا مختلفة في الرعاية والاهتمام و التغذية. هذا بخلاف المسابقة في الرماية بالسهام فلا يشترط فيها تعيين السهام؛ لأن المقصود من الرماية معرفة حذق الرامي وقدرته على الإصابة.

٣. تحديد مسافة السباق من حيث البداية و الغاية، فلا يصح أن تكون مجهولة.

٤. أن يكون العوض في المسابقة مالاً متقوماً معلوماً: إما بالمشاهدة أو بالقدر أو بالصفة. هذا بالإضافة إلى كونه مقدور التسليم بحيث يصح أن يكون عوضاً في عقد البيع.

٥. أن تكون المسابقة بعوض بعيدة عن شبهة القمار لأن القمار محرم وشبهه مثله، بأن لا يخرج كل متسابق مبلغاً من المال ، بحيث يأخذ الجميع السابق، فهو قمار؛ لأنه لا يخلو إما أن يغنم أو يغرم. وسيأتي تفصيل ذلك في مبحث مستقل.

٦. أن لا تكون الألعاب المستخدمة في السباق خطرة تؤدي إلى إلحاق الضرر البالغ بالمتسابق.

٧. أن يكون السباق منضبطاً بضوابط الشريعة الإسلامية العامة من عدم تعاطي المحرمات: ككشف العورات، واختلاط الرجال بالنساء، وتناول المسكرات، و المحرمات، والسحر، والشعوذة. والانشغال به عن الواجبات الدينية من صلاة، وصيام. و إثارة النعرات الجاهلية، والعصبية.

خامساً: الألفاظ ذات الصلة بالمسابقة:

توجد عدة مصطلحات ذات صلة مباشرة بالمسابقة منها القمار، والميسر، والرهان، والجائزة. وفيما يلي بيان لمعنى هذه المصطلحات وعلاقتها بالمسابقة:

١. القمار:

القمار في اللغة مصدر قامر الرجل غيره مقامرة وقماراً إذا راهنه فغلبه[٢].

والقمار في الاصطلاح هو كل لعب يشترط فيه غالباً أن يأخذ الغالب شيئاً من المغلوب. قال الجرجاني في تعريفه:"كل لعب يشترط فيه غالباً من المتغالبين شيئاً من المغلوب"[٣] وعرفه ابن تيمية بأنه:"أخذ مال الإنسان وهو على مخاطرة هل

---

(١) انظر في تفصيل هذه الضوابط: تبيين الحقائق للزيلعي ٢٢٧/٦بدائع الصنائع للكاساني ٢٠٦/٦، حاشية الخرشي على مختصر خليل١٥٥/٣، مواهب الجليل للحطاب ٣٩٠/٣، الكافي لابن عبد البر ٤٨٩/١، حاشية الدسوقي ٢٠٩/٢، روضة الطالبين للنووي ٣٥٠/١٠، الام للشافعي ٢٣٠/٣، حاشية الجمل ٢٨١/٥، حاشيتا قليوبي وعميرة ٢٦٦/٤، كشاف القناع ٤٩/٤، المغنى لابن قدامة ٦٥٩/٨، الإنصاف للمرداوي ٨٩/٦.

(٢) معجم مقاييس اللغة لابن فارس ص٨٣٢، المصباح المنير للفيومي ٧٠٨/٢.

(٣) التعريفات للجرجاني ص٢٢٩.

يحصل لـه أو لا يحصل."[١] وحقيقته عقد ينطوي على غرر كبير فاحش ومخاطرة من الجانبين لأنه يتعلق بالملك.

وتختلف المسابقة عن القمار من حيث الغرر فإن القمار غرر محض محرم، و المسابقة تخلو من الغرر إذا روعيت فيها الضوابط الشرعية.

٢. الميسر:

الميسر في اللغة: من يسر الجزور إذا اجتزها وقسم أعضاءها.[٢]

والميسر في الاصطلاح: خاص بقمار العرب في الجاهلية بالأزلام. قال ابن عباس:"كان الرجل في الجاهلية يخاطر الرجل على أهله وماله، فأيهما قمر صاحبه ذهب بماله وأهله."[٣] وقال ابن قتيبة:"الميسر ضرب القداح على أجزاء الجزور قماراً[٤]" وتختلف المسابقة عن الميسر كما تختلف عن القمار.

٣. الرهان:

الرهان في اللغة: مأخوذ من تراهن القوم إذا أخرج كل واحد منهم رهنا؛ ليفوز السابق بالجميع إذا غلب[٥].

والرهان في الاصطلاح: يطلق على معنيين. الأول: بمعنى المخاطرة بحيث يبذل كل من المتسابقين مالاً يأخذه السابق منهما[٦]. و المعنى الثاني: المسابقة على الخيل ونحوها[٧].

فالرهان بالمعنى الأول أخص من المسابقة. والرهان بالمعنى الثاني مرادف للمسابقة بين الخيل.

٤. الجائزة:

الجائزة في اللغة: مؤنث جائز، فيقال أجاز فلان فلاناً إذا أعطاه.[٨] ومنه قوله صلى الله عليه وسلم:"أجيزوا الوفد بنحو ما كنت أجيزهم"[٩].

والجائزة في الاصطلاح:"العطية على معروف"[١٠]. والجائزة تعد كمكافأة على المسابقة، وهي النتيجة المرجوة من أي سباق يشترك فيها المتسابقون.

---

(١) مجموع الفتاوى لابن تيمية ٧٦/٢٨، ٢٢/٣٢.
(٢) الصحاح للجوهري ٨٥٨/٢، المصباح المنير ٩٣٦/٢.
(٣) الجامع لأحكام القرآن للقرطبي ٥٣/٣.
(٤) الميسر و القداح لابن قتيبة ص٣٥.
(٥) المصباح المنير للفيومي ٣٣٠/١.
(٦) المرجع السابق.
(٧) تاج العروس للزبيدي ٣٣٢/٩.
(٨) معجم مقاييس اللغة لابن فارس ص٢١٣، المصباح المنير للفيومي ١٥٨/١.
(٩) صحيح البخاري، كتاب الجهاد، باب جوائز الوفد ص٥٨٤، رقم(٣٠٥٣).
(١٠) معجم لغة الفقهاء لقلعه جي وقنيبي ص١٥٧.

المبحث الثاني
أحكام المسابقات الرياضية و العسكرية المعاصرة

ظهرت في هذا العصر الكثير من المسابقات الرياضية و العسكرية وهي تحتاج إلى بيان الحكم الشرعي . ويمكن تقسيم هذه المسابقات إلى نوعين: مسابقات رياضية وعسكرية بحسب الموضوع، ومسابقات رياضية وعسكرية بحسب العوض. وفيما يلي بيان ذلك:

أولاً: أحكام المسابقات الرياضية و العسكرية المعاصرة بحسب الموضوع:

نظر الفقهاء السابقون إلى موضوع المسابقات الرياضية و العسكرية من منظار الجهاد في سبيل الله و التأهب له؛ حيث قال النووي:"أن يكون المعقود عليه عدة للقتال؛ لأن المقصود منه التأهب للقتال. ولهذا قال الصيمري: لا يجوز السبق والرمي من النساء لأنهن ليس أهلاً للقتال. ثم الأصل في السبق الخيل و الإبل لأنها التي يقاتل عليها غالباً. وتصلح للكر و الفر بصفة الكمال. وتجوز المسابقة على الفيل، والبغل، والحمار على المذهب... وأما المناضلة فتجوز على السهام العربية و العجمية، وهي النشاب، وعلى جميع أنواع القسي، حتى تجوز على الرمي بالمسلات والإبر وفي المزاريق(الرماح القصيرة) والرانات. ورمي الحجارة باليد وبالمقلاع والمنجنيق طريقان: أصحهما الجواز."[1] فالمسابقة في ركوب الخيل تفيد المتسابقين في الكر و الفر، والمسابقة في ركوب الإبل تفيد في حمل المتاع وحمل الجنود. والمسابقة في الرمي بالسهام تفيد في القدرة على الإصابة وإحراز النصر للمجاهدين. هذا بالإضافة إلى أن هذه العُدد غير خطرة في الغالب.

وبناء على ما سبق يمكن بيان الحكم الشرعي في المسابقات الحديثة التي ظهرت في هذا العصر. ومن ذلك العُدد العسكرية والمباريات الرياضية.

١. العُدد العسكرية الحديثة.

ظهرت في هذا العصر عُدد عسكرية حديثة: مثل الدبابات الحربية، والطائرات العسكرية و البواخر الحربية، والمدافع، والرشاشات، وغير ذلك مما يحتاج إلى حذق ومهارة فائقة في استخدامها. فتجوز المسابقة في هذه العُدد قياساً على المسابقة في الخيول، والإبل، والسهام الوارد جوازها في حديث النبي صلى الله عليه وسلم:"لا سبق إلا في خف، ونصل، وحافر"[2]

٢. سباق السيارات والدراجات.

سباق السيارات والدراجات من القضايا المعاصرة، فقد عرف أول سباق للدراجات في فرنسا سنة (١٨٨٧م) وعرف أول سباق للسيارات في فرنسا سنة(١٨٩٤م). وقد اختلف العلماء المعاصرون في حكم هذا السباق على قولين:

القول الأول: ذهب الدكتور سعد الشثري والدكتور فارس القدومي إلى جواز سباق السيارات والدراجات؛ لأنه من أدوات الحرب ولوازمه في هذا العصر[3].

القول الثاني: ذهب الدكتور ياسين داردكة، والشيخ عبد الكريم تتان إلى المنع من سباق السيارات والدراجات لما فيها من الخطورة على المتسابقين. قال الشيخ تتان:"

---

(١) روضة الطالبين للنووي ٣٥٠/١٠.
(٢) سبق تخريج هذا الحديث.
(٣) المسابقات وأحكامها للدكتور سعد الشثري ص١٥٢، الميسر للدكتور فارس القدومي ص٣٤٤.

تلاحظ الأخطار التي تتأتى من هذا اللون من السباق، فإن رجح الخطر كما يقع أحياناً في الميادين المغلقة، حيث تجنح خارج الأسوار وتلتهب ناراً، أو يصطدم عدد من السيارات فلا"[١]. وقال الدكتور ياسين درادكة في الرد على قياس سباق السيارات على سباق الخيل باعتبارها أداة من أدوات الحرب:"فالصحيح عدم اعتبار هذا الأمر من أدوات الحرب أو ذاك إلا إذا اتصلت بها اتصالاً وثيقاً"[٢].

والراجح أن سباق السيارات والدراجات من حيث الأصل جائز؛ لأن الأصل في المعاملات الإباحة، ولأن قيادة السيارات والدراجات تعين في الغالب على القيام بأساليب الجهاد. لكن ينبغي أن تضبط الدولة هذا النوع من السباق. بحث تقلل الخطورة منه وتبعده عن اللهو والعبث.

٣. المباريات الرياضية المتعلقة بالكرة.

يجوز إجراء المباريات الرياضية المتعلقة بالكرة: مثل كرة القدم، وكرة السلة، وكرة الطائرة، وكرة التنس، وكرة الريشة الطائرة، وغير ذلك مما يشتمل على الحركات المفيدة للجسم: من مشي وجري وتحريك ذراعين. هذا بالإضافة إلى أنها غير خطرة في الغالب؛ وذلك لبقاء كل لاعب في أرضه المخصصة له. وينبغي على اللاعبين مراعاة الضوابط الشرعية التي أشرنا إليها في التكييف الفقهي للمسابقة.

٤. المصارعة الحرة.

المصارعة لعبة رياضية قديمة، يتقابل فيها لاعبان. ويسعى كل منهما طرح خصمه أرضاً أو تثبيته عليها دون إلحاق الأذى بالخصم. وهي جائزة لأن الرسول صلى الله عليه وسلم مارسها[٣] وأقر الناس عليها. فقد روي أن سمرة بن جندب جاء إلى النبي صلى الله عليه وسلم، وهو يعرض غلمان الأنصار لينظر من بلغ منهم، فبعثه في القتال. فعرضهم ذات عام فمر به غلام فبعثه في البعث. وعُرض عليه سمرة من بعده فرده. فقال سمرة: يا رسول الله أجزت غلاماً ورددتني، ولو صارعني لصرعته. قال: دونك. فصارعه. قال فصرعته فاجازني في البعث[٤].

وأما المصارعة الحرة المعروفة اليوم بالمصارعة الأمريكية فلا تجوز؛ لأنها لا تخلو من الضرر، والإيذاء في الغالب، حيث يتقابل فيها لاعبان ويسعى كل واحد منهما بالإطاحة بخصمه، وإلحاق الضرر به من ضرب، وركل، ولكم، ورمي؛ وذلك من أجل الوصول إلى الفوز و الغلبة. وقد أصدر مجلس الفقه الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي قراراً بحرمتها في دورته العاشرة بمكة المكرمة عام ١٤٠٨هـ.

٥. الملاكمة.

الملاكمة لعبة تحدث بين لاعبين يحاول كل منهما الإطاحة بخصمه عن طريق توجيه اللكمات إليه باليدين على الوجه، و الرأس وما فوق الوسط. وتحصل الغلبة للمتسابق بتسجيله نقاطاً أكثر في جولات المباراة، أو بالضربة القاضية، أو بانسحاب واستسلام الخصم. فلا تخلو هذه اللعبة من إلحاق الضرر باللاعبين، حيث تصل سرعة بعض الضربات الشديدة فيها إلى أكثر من مائة ميل في الساعة. وتسبب هذه

(١) نقل فتوى الشيخ تتان الشيخ زكريا طحان في كتابه: المسابقات والجوائز ص١٥٩.
(٢) نظرية الغرر في الشريعة الإسلامية لدرادكة ٢٤٨/٢.
(٣) مرّ أن النبي صارع ركانة بن يزيد فصرعه.
(٤) السنن الكبرى للبيهقي ٣١/١٠.

اللعبة وفاة بعض اللاعبين أو إصابة المخ بأضرار كثيرة؛ لأن (٦٦%) من اللكمات توجه إلى منطقة الرأس[١]. يقول بطل الملاكمة السابق في الوزن الثقيل (فلوريد باترسون):"الملاكمة هي العمل الوحيد الذي تقوم فكرته الأساسية على البطش بغريمك حتى يخر فاقد الوعي، وهي الرياضة الوحيدة التي يحصل فيها صاحبها على رخصة إيذاء خصمه"[٢].

إذا كانت الملاكمة بهذه الصفة فهي ليست رياضة مشروعة وتحرم؛ لما فيها من إلقاء النفس إلى التهلكة وقتل النفس التي حرم الله إلا بالحق. وقد أصدر مجلس مجمع الفقه الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي قراراً بحرمتها في دورته العاشرة بمكة المكرمة عام ١٤٠٨هـ.

ثانياً: أحكام المسابقات الرياضية و العسكرية المعاصرة بحسب العوض:

قبل بيان الأحكام المتعلقة بالمسابقات الرياضية و العسكرية المعاصرة بحسب العوض لا بد بيان مذاهب الفقهاء و الرأي الراجح في العوض في المسابقات سواء أكان من طرف واحد من طرفي المسابقة، أم من طرفين، أم من طرف ثالث أجنبي عنهما كالإمام وغيره.

***أحكام العوض في المسابقات.**

اتفق الفقهاء على أنه إذا أخرج الإمام العوض على أن يجعله لمن سبق من المتسابقين فهو جائز، وكذلك إذا أخرج أحد المتسابقين العوض على أن لا يرجع إليه بحال، ولا يخرج سواه شيئاً فإن سبق الذي لم يخرج أخذ العوض، وإن لم يسبق لم يرجع إلى صاحبه، وإنما يكون طعمة لمن حضر[٣]. واختلف الفقهاء في صورتين:

الصورة الأولى: أن يخرج أحد المتسابقين دون الثاني، بحيث يكون العوض للسابق منهما، سواء أكان مخرج العوض أم غيره. اختلف الفقهاء في ذلك على قولين:

القول الأول: ذهب جمهور الفقهاء من الحنفية، والشافعية، والحنابلة، والمالكية في وجه إلى جواز ذلك؛ لأنه إذا جاز بذله من غير المتسابقين فأولى أن يجوز من أحدهم، ولأن فيه زيادة تحريض على الجهاد و التدريب.[٤]

القول الثاني:ذهب المالكية في وجه إلى عدم جواز ذلك؛ لأنه لو رجع إلى المخرج لأصبح قماراً.[٥]

و الراجح هو القول الأول من أن إخراج العوض من أحد المتسابقين دون غيره جائز مطلقاً؛ لأن للمالك حق التصرف في مال نفسه بالبذل. وأما دعوى أن هذه الصورة قمار فهي تفتقر إلى دليل، ولأن المقامر يجوز أن يغنم ويجوز أن يغرم. والسابق في هذه الصورة يغنم دون أن يغرم شيئاً إذا لم يسبق.

---

(١) الألعاب الرياضية أحكامها وضوابطها في الفقه الإسلامي لعلي يونس ص١٦٥.
(٢) الملاكمة ليست رياضة لمحمود القيسي ص٩٣.
(٣) انظر: بدائع الصنائع ٢٠٦/٦، الكافي لابن عبد البر ٤٨٩/١، الجامع لابن رشد ص٣٣٥، حاشية الجمل ٢٨٠/٥، مطالب أولى النهى للرحيباني ٧٠٣/٣.
(٤) تبيين الحقائق للزيلعي ٢٢٧/٦، قوانين الأحكام لابن جزي ص١٧٧، حاشية قليوني و عميرة ٢٦٦/٤، الإنصاف للمرداوي ٩٣/٦.
(٥) الجامع لابن رشد ص٣٣٦.

الصورة الثانية: أن يخرج المتسابقان العوض منهما جميعاً بحيث يعطي للسابق منهما. اختلف الفقهاء في ذلك على ثلاثة أقوال:

القول الأول: ذهب جمهور الفقهاء من الحنفية، والشافعية، والحنابلة والمالكية في قول إلى عدم جواز إخراج العوض من المتسابقين على أن يأخذه السابق[١]. ونقل بعض الفقهاء الإجماع على ذلك، منهم ابن رشد.[٢] ولتصحيح هذه المسابقة لا بد من المحلل: وهو شخص ثالث لم يخرج شيئاً من المال، وينبغي أن يكون فرسه كفؤاً لفرسيهما. فإن سبق أحد المتسابقين وحده؛ أحرز سبق نفسه، وأخذ سبق صاحبة ولم يأخذ من المحلل شيئاً، وإن سبق أحد المتسابقين و المحلل معاً؛ أحرز المتسابق مال نفسه، ويكون مال صاحبه للسابق و المحلل مناصفة[٣]. واستدلوا لذلك بما يلي:

١. ما روى أبو هريرة عن النبي صلى الله عليه وسلم قال:"من أدخل فرساً بين فرسين؛ يعني وهو لا يؤمن أن يسبق فليس بقمار، ومن أدخل فرساً بين فرسين، وقد أمن أن يسبق فهو قمار."[٤]

فهو يدل على أن إخراج العوض من المتسابقين لا يجوز. ولتصحيح المسابقة لابد من إدخال محلل؛ لكن بشرط أن لا يأمن أحد المتسابقين السبق لفرس الثالث. أما إذا أمن السبق؛ فلا يحل ويكون قماراً.

٢. ولأن هذه المعاملة تتضمن القمار؛ لأنه إذا أخرج كلا المتسابقين مبلغاً من المال، بحيث يأخذ الجميع السابق دون المسبوق كان قماراً محرماً.

القول الثاني: ذهب الشيخان ابن تيمية، وابن القيم إلى جواز أن يخرج المتسابقان معاً مقداراً من المال؛ بحيث يأخذه السابق منهما في مجال المسابقات العسكرية والرياضية التي تعين على القتال من غير حاجة إلى محلل[٥]. واستدلا لذلك بما يلي:

١. قوله تعالى:"يا أيها الذين آمنوا أوفوا بالعقود"(المائدة١)، فهو يفيد وجوب الوفاء بالعقد إلا ما حرمه الله من العقود. وعقد الرهان من الجانبين ليس محرماً.

٢. قوله صلى الله عليه وسلم:"المسلمون على شروطهم إلا شرطاً أحل حراماً وحرم حلالاً"[٦]. فهو يدل على أن العقود و الشروط على الحل حتى يقوم الدليل من الكتاب أو السنة على تحريمها، فكما أنه لا واجب إلا ما أوجبه الله ورسوله؛ فلا حرام إلا ما حرمه الله ورسوله.

٣. قوله صلى الله عليه وسلم:"لا سبق إلا في خف أو حافر أو نصل"[٧]. فقد أطلق النبي صلى الله عليه وسلم جواز أخذ السبق في الخف وهو البعير، والحافر وهو الفرس، والنصل وهو السهم، فلو كان المحلل شرطاً لكان ذكره أهم من ذكر محال السباق إن كان السباق بدونه حراماً، وهو قمار عند المشترطين، فكيف يطلق رسول الله صلى الله عليه وسلم جواز أخذ السبَق في هذه الأمور. ويكون أغلب صوره مشروطاً بالمحلل وأكل المال بدونه حرام، ولا ثبت بنص ولا إيماء ولا تنبيه.

---

(١) تبيين الحقائق للزيلعي٦/٢٢٨، حاشية الخرشي ٣/١٥٥، الكافي لابن عبد البر ١/٤٨٩، الأم للشافعي٣/٢٣٠، مغنى المحتاج للشربيني٤/٣١١، الإنصاف للمرداوي ٦/٩٣، شرح الزركشي٧/٦١.

(٢) الجامع لابن رشد ص٣٣٦.

(٣) المغني لابن قدامة ٨/٦٥٩.

(٤) رواه أبو داود، كتاب الجهاد، باب في المحلل ص٢٩٢، رقم (٢٥٧٩)، وهو ضعيف؛ لأن فيه سفيان بن حسين وهو ضعيف.

(٥) مجموع الفتاوى لابن تيمية ٢٨/٢٢، اختيارات ابن تيمية للبعلي ص١٦٠، الفروسية لابن القيم ص١٩.

(٦) سنن الترمذي، كتاب الأحكام، باب الصلح بين الناس ص٢٣٧، رقم(١٣٥٢)، وقال: حسن صحيح.

(٧) سبق تخريجه.

٤. ما روي عن أنس أنه قيل لـه :" أكنتم تراهنون على عهد رسول الله صلى الله عليه وسلم؟ أكان رسول الله صلى الله عليه وسلم يراهن؟ قال: نعم والله لقد راهن على فرس يقال لها سبحة، فسبق الناس فهش لذلك، وأعجبه"(١). فالمراهنة مفاعلة لا تكون إلا من الطرفين.

٥. وعن عمران بن حصين عن النبي صلى الله عليه وسلم قال:"لا جلب ولا جنب - زاد يحيى في حديثه- في الرهان"(٢). فقد أبطل الرسول صلى الله عليه وسلم في المسابقة الجلب (وهو أن يأتي برجل يصيح على فرسه) و الجنب (وهو أن يجنب فرساً إلى فرسه، حتى إذا فتر الفرس المركوب تحول إلى الآخر.) ولم يبطل الرهان، وهو إخراج العوض من الجانبين مع أن حكمه أهم من بيان حكم كل من الجلب و الجنب.

القول الثالث: ذهب أكثر المالكية إلى أنه لا يجوز بذل العوض من المتسابقين، ولو أدخلا بينهما محللاً. قال ابن عبد البر:"أما الوجه الذي لا يجوز إلا بالمحلل على ما ذكره الشافعي... فإنه لا يجوز عن مالك ولا يعرف مالك المحلل"(٣). واستدلوا لذلك بأن بذل السبق من المتسابق قمار، لأن كل واحد منهما يجوز أن يغنم ويجوز أن يغرم. ولأن دخول المحلل حيلة غير شرعية فلا يصح.

والراجح هو القول الثالث من أن بذل العوض من المتسابقين لا يجوز، ولو أدخلا بينهما محللاً؛ لأن حديث المحلل ضعيف. وأما استدلا به الشيخان ابن تيمية وابن القيم من أدلة؛ فهي أدلة عامة، وليست خاصة في الموضوع. وأما تفسير الرهان بإخراج العوض من المتسابقين فيحمل على المسابقة بالخيل. ولأن الأصل في الأموال التحريم لقوله صلى الله عليه وسلم:"إن دماءكم وأموالكم وأعراضكم حرام عليكم."(٤) فمن أدعى تحليل شيئ من الأموال طولب بالدليل.

وبناء على ما سبق يمكن بيان الأحكام الشرعية للمسابقات الرياضية و العسكرية المعاصرة بحسب العوض ومن ذلك:

١. تقديم الدولة للكؤوس و الدروع و الميداليات للفائزين:

تقدم الدولة في البطولات الرياضية ولأصحاب الإنجازات و المهتمين فيها جوائز عديدة من ذلك الكؤوس، والدروع، والميداليات المعدنية. فما حكم هذه الجوائز؟

إن تقديم هذه الجوائز من قبل الدولة جائز شرعاً إذا كان في حدود المعادن المسموح باستعمالها: كالنحاس، والنيكل، والحديد. ولا يجوز أن تكون هذه الكؤوس من الذهب الخالص أو الفضة الخالصة. لأن النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن استعمال آنية الذهب والفضة فقال:"لا تشربوا في إناء الذهب و الفضة"(٥).

---

(١) رواه احمد في سننه(١٦٠/٣)، نيل الأوطار للشوكاني ص١٦٥٥، وهو جيد الإسناد.
(٢) سنن أبي داود، كتاب الجهاد، باب الجلب ص٢٩٢، رقم(٢٥٨١) وقال الترمذي: حسن صحيح
(٣) التمهيد لابن عبد البر ٨٧/١٤. وانظر جواهر الإكليل للأبي ٢٧١/١، حاشية الدسوقي ١٤٥/٢، وحاشية الخرشي ١٥٥/٣، ومواهب الجليل ٣٩٢/٣.
(٤) صحيح البخاري، كتاب العلم، باب رب مبلغ أوعى من سامع ص٣٨، رقم(٦٧).
(٥) صحيح مسلم، كتاب اللباس والزينة، باب تحريم أواني الذهب و الفضة ص٩٢٤، رقم(٥٣٩٤) .

وكذلك لا يجوز تقديم الكؤوس المطلية بالذهب أو الفضة؛ لأن النهي في الحديث يعم ما كان من الذهب أو الفضة، وما كان مطلياً بشيئ منهما، ولأن المطلي فيه زينة الذهب وجماله؛ فيمنع ولا يجوز.

٢. الجوائز التي تدفع للفائزين من الفريقين المتسابقين:

في هذه الأيام تقوم الفرق الرياضية بجمع مبالغ مالية لتقديمها إلى الفريق الفائز فما حكم ذلك؟

إذا كان دفع الجائزة من الفريقين المتسابقين: مثل أن يدفع كل فريق شيئاً من المال، ومن فاز من الفريقين كان جميع المبلغ له؛ فلا يجوز شرعاً لأنه قمار محرم شرعاً.

٣. نوادي سباق الخيول المعاصرة:

يوجد في كثير من البلاد العربية و الإسلامية نواد لسباق الخيول، وتقيم هذه النوادي سباقات أسبوعية، أو شهرية، أو دورية، في يوم معين ويشترك في هذه السباقات خيول من يريد من أصحاب الخيول، و بالتالي سيفوز صاحبها بجائزة مالية كبيرة.وفي يوم السباق يحضر هواة سباق الخيل، ويراهنون على مبالغ معينة على حصان معين أو على أكثر من حصان. ويجري السباق أمام الحضور فإن فاز، الحصان المراهَن عليه حصل صاحبه على جائزة، كما أن لكل من راهن على ذلك الحصان جائزة نقدية يحدد مقدارها مجموع ما دفع من أموال للمراهنة في ذلك الشوط بالذات، حيث تجمع وتقسم بطريقة معينة يأخذ النادي جزءاً منها ويوزع الباقي على الذين راهنوا وخاطروا على ذلك الحصان، فإن كان من راهن عليه واحداً أخذ المبلغ الباقي وحده، وإن كان أكثر، قسم بينهم بالتساوي. فما حكم هذا السباق وما حكم الجوائز التي يأخذونها.[١]

إن السباق و المراهنة على الخيول الفائزة هو قمار محرم شرعاً؛ لأن المراهن قامر بنقوده على حصان معين معتقداً أن ذلك الحصان سيفوز في ذلك الشوط من السباق. وهذه الصورة مغايرة لما أجازه الإسلام في سباق الخيل والإبل.

ويلحق بهذا أيضاً ما يجري اليوم من مراهنات على الفريق الفائز من الفرق الرياضية في كأس العالم الدوري. فهو قمار محرم شرعاً، فلا يجوز الاشتراك في مسابقاتها.

---

(١) الميسر لفارس القدومي ص٣٢٧، ردود وأباطيل لمحمد الحامد ٢٨٩/٢.

المبحث الثالث

أحكام المسابقات العلمية و الثقافية المعاصرة

إن معرفة الأحكام الخاصة بالمسابقات العلمية والثقافية المعاصرة تتطلب معرفة حقيقة هذه المسابقات ومشروعيتها وضوابطها. ولذا سيشتمل هذا المبحث على أمرين:

١. مشروعية المسابقات العلمية و الثقافية وضوابطها.
٢. الأحكام الخاصة بالمسابقات العلمية والثقافية.

وفيما يلي بيان ذلك:

أولاً: مشروعية المسابقات العلمية و الثقافية وضوابطها.

المسابقات العلمية و الثقافية تعني إجراء السباق في العلوم النافعة من حفظ القرآن الكريم ومعرفة معانيه، وحفظ السنة النبوية وإدراك معانيها، وحفظ الشعر، والتاريخ، والمواقع الجغرافية، وتصوير مسائل الفقه الإسلامي، وحل مشكلاته وغير ذلك.

وقد اعتبر الشيخان ابن تيمية وابن القيم المسابقات العلمية و الثقافية ملحقة بالمسابقات الرياضية و العسكرية من حيث الجوائز والمشروعية. فقال ابن تيمية:"وظاهر ذلك جواز الرهان في العلم وفاقاً للحنفية لقيام الدين بالجهاد والعلم.والله أعلم."[1] وقال ابن القيم:"لما كان الجلاد بالسيف والسنان والجدال بالحجة والبرهان كالأخوين الشقيقين، والقرينين المتصاحبين؛ كانت أحكام كل منهما شبيه بأحكام الآخر، ومستفادة منه. فالإصابة في الرمي، والنضال كالإصابة في الحجة والمقال... فالفروسية فروسيتان: فروسية العلم والبيان، وفروسية الرمي والطعن. ولما كان أصحاب النبي صلى الله عليه وسلم أكمل الخلق في الفروسيتين فتحوا القلوب بالحجة والبرهان، و البلاد بالسيف والسنان. وما الناس إلا هؤلاء الفريقين، ومن عداهما فإن لم يكن ردءاً وعوناً لهما فهو كل على نوع الإنسان. وقد أمر الله سبحانه وتعالى ورسوله بجدال الكفار و المنافقين وجلاد أعدائه المشاقين والمحاربين. فعلم الجدال و الجلاد من أهم العلوم، وأنفعها للعباد في المعاش والمعاد، ولا يعدل مداد العلماء إلا دم الشهداء. والرفعة وعلو المنزلة في الدارين إنما هي لهاتين الطائفتين، وسائر الناس رعية لهما منقادون لرؤسائهما"[2].

ومما يدل على مشروعية المسابقات العلمية و الثقافية أن الرسول صلى الله عليه وسلم طرح على أصحابه مسألة؛ ليختبر ما عندهم من العلم فقال:"إن من الشجر شجرة لا يسقط ورقها، وإنها مثل المسلم فما هي؟" قال ابن عمر :" فوقع الناس في شجر البوادي. ووقع في نفسي أنها النخلة فاستحييت. ثم قالوا للرسول صلى الله عليه وسلم: حدثنا ما هي يا رسول الله. قال: هي النخلة. وفي رواية: قال عمر لابنه: لأن تكون قلتها أحب إليَّ من كذا وكذا".[3] قال النووي:"في هذا الحديث فوائد منها:استحباب إلقاء العالم المسألة على أصحابه ليختبر أفهامهم، ويرغبهم في الفكر والاعتناء."[4] ونقل عن الشافعي رضي الله عنه أنه كان يسأل أهله مسألة ويقول من

---

(١) الاختيارات الفقهية ص١٦٠.
(٢) الفروسية لابن القيم ص١٨.
(٣) صحيح البخاري، كتاب العلم، باب طرح الإمام المسألة ص٣٦، رقم(٦٢)، صحيح مسلم، كتاب صفات المنافقين، باب مثل المؤمن مثل النخلة ص١٢٢٣، رقم(٧٠٩٨).
(٤) صحيح مسلم بشرح النووي ٦٧٧/٥.

أجاب منكم فيها أعطيته درهماً.[1] ولأن المسابقة في هذا المجال تنمي الروح العلمية، وتحث على طلب العلم و الاستزادة منه.

وقد اتفق الفقهاء على جواز المسابقات العلمية و الثقافية بدون عوض. واختلفوا في إجراء المسابقات العلمية و الثقافية بعوض على قولين:

القول الأول: ذهب جمهور الفقهاء من المالكية والشافعية والحنابلة إلى عدم بذل العوض في المسابقات العلمية والثقافية[2] واستدلوا لذلك بحديث:"لا سبق إلا في نصل، أو خف، أو حافر"[3] فهذه المسابقات ليست داخلة في الحديث.

القول الثاني: ذهب الحنفية، وابن تيمية، وابن القيم إلى جواز بذل العوض في المسابقات العلمية و الثقافية؛ لأن الدين يقوم على الحجة و الجهاد، فإذا جاز بذل العوض في المسابقة على آلات الجهاد من خيول وسهام؛ فيجوز بذله في العلم أيضاً[4].

والراجح هو القول الثاني من جواز بذل العوض في المسابقات العلمية والثقافية؛ لأن الحديث لا ينفي بذل العوض في غير هذه الأمور، وإدخالها في معنى الحديث ولو بالقياس. وهناك أمثلة عديدة قصر فيها رسول الله صلى الله عليه وسلم الحل على أمور؛ فزيد عليها. ومن ذلك قوله صلى الله عليه وسلم:"لا يحل دم امرئ مسلم يشهد أن لا إله إلا الله، وأني رسول الله إلا بإحدى ثلاث: النفس بالنفس، والثيب الزاني، والمفارق من الدين التارك للجماعة"[5] فأسباب القتل المشروع ليست مقتصرة على هذه الثلاثة، وإنما تصل تلك الأسباب إلى عشرة؛ منها ما هو مؤيد بدليل خارجي ومنها ما ألحق بالمعنى مثل قتل الجاسوس. وقوله صلى الله عليه وسلم:"لا تحل المسألة إلا لأحد ثلاثة: رجل تحمل حمالة فحلت له المسألة، حتى يصيبها ثم يمسك، ورجل أصابته جائحة اجتاحت ماله، فحلت له المسألة حتى يصيب قواماً من عيش أو قال سداداً من عيش، ورجل أصابته فاقة، حتى يقول ثلاثة من ذوي الحجا من قومه: لقد أصابت فلاناً فاقة فحلت له المسألة حتى يصيب قواماً من عيش...فما سواهن من المسألة يا قبيصة سحتاً يأكلهن صاحبها سحتاً."[6] ويمكن أن يلحق بها بقية الأصناف الثمانية المستحقة للزكاة.

وإذا قلنا بجواز بذل العوض في المسابقات العلمية والثقافية، فما هي الضوابط الشرعية لمثل هذا النوع من المسابقات؟

١. أن تعمل المسابقة على إذكاء روح المنافسة في طلب العالم النافع، والبعد عما هو ضار.
٢. أن لا تؤدي هذه المسابقات إلى الإضرار بالمتسابقين، وإفساد ما بينهم من ألفة ومحبة و ود واحترام.
٣. العدل بين المتسابقين في تحديد مادة المسابقة و الوقت المناسب والفرصة الكافية.
٤. البعد عن الإغلوطات في هذه المسابقات: وهي المسائل التي يقصد بها الغلط والباطل وتفتح باب الشرور و الفتن. فقد نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن

---

(١) الفروسية لابن القيم ص٢٥.
(٢) جواهر الإكليل للآبي ٢٧١/١، حاشية الشرقاوي ٤٢٣/٢، مطالب أولى النهى للرحيباني٧٠٣/٣.
(٣) سبق تخريجه.
(٤) الفتاوى الهندية٣٢٤/٥،الاختيارات الفقهية ص١٦٠، الفروسية ص٦٦.
(٥) صحيح البخاري، كتاب الديات، باب قوله تعالى:"إن النفس بالنفس" ص١٣١١، رقم(٦٨٧٨).
(٦) صحيح مسلم، كتاب الزكاة، باب من تحل له المسألة ص٤١٩، رقم(٢٤٠٤).

الغلوطات[١]. قال ابن الأثير في معنى الغلوطات:"المسائل التي يغالط بها العلماء ليزلوا فيها، فيهيج بذلك شر وفتنة"[٢]

٥. البعد عن شبهة القمار المحرم في هذه المسابقات: بأن لا يخرج كل متسابق مبلغاً من المال، بحيث يأخذ الجميع السابق.

ثانياً: الأحكام الخاصة بالمسابقات العلمية و الثقافية المعاصرة:

اهتمت المؤسسات الحكومية و الأهلية بالمسابقات العلمية و الثقافية وجعلتها ضمن أولوياتها: مثل الإذاعة والتلفزيون والفضائيات. هذا بالإضافة إلى إنشاء مؤسسات خاصة لرعاية هذه المسابقات. ومن ذلك جائزة الملك فيصل العالمية في الرياض بالسعودية، وتمنح في خمسة فروع: خدمة الإسلام، والدراسات الإسلامية، والأدب العربي، والطب، والعلوم. وجائزة البنك الإسلامي للتنمية في جدة بالسعودية، وتمنح في مجالين: الاقتصاد الإسلامي، والبنوك الإسلامية بالتناوب. وجائزة مكتبة الشيخ علي بن عبد الله آل ثاني في قطر، وتمنح في مجال العلوم الشرعية، والفكر الإسلامي. ويمكن تقسيم هذه المسابقات إلى مسابقات علمية وثقافية بحسب الموضوع، ومسابقات علمية و ثقافية بحسب العوض. وفيما يلي بيان أحكام كل قسم:

١. أحكام المسابقات العلمية و الثقافية المعاصرة بحسب الموضوع:

يمكن أن ينظر إلى المسابقات العلمية و الثقافية من منظار الموضوع الذي تتضمنه تلك المسابقات، فإذا تضمنت علماً نافعاً أجزناها، وأما إذا تضمنت علماً ضاراً منعناها. وبناء على ذلك يمكن إصدار الحكم على المسابقات العلمية و الثقافية المعاصرة.

أ- مسابقات وجوائز المؤسسات العلمية ومراكز الأبحاث.

يجوز للمؤسسات العلمية ومراكز الأبحاث إجراء المسابقات العلمية التي تتعلق بالعلوم النافعة من فقه وتوحيد وتفسير وطب وعلوم وغير ذلك لأنها تفيد الأمة. كما يجوز للمسلم الذي فاز أخذ الجائزة والانتفاع بها.

ب- مسابقات الإذاعة والتلفزيون بين طلاب المدارس و الجامعات.

يجوز للإذاعة والتلفزيون إجراء مسابقات علمية وثقافية بين فريقين من طلاب المدارس، أو الجامعات، أو موظفي المؤسسات المختلفة، أو موظفي الشركات الكبرى، وتقديم جوائز مالية أو عينية للفريق الفائز؛ شريطة أن يكون موضوع الجائزة العلمي والثقافي مما يجوز شرعاً، ولا يتضمن أية مواد وأسئلة ممنوعة شرعاً وأن تتم تلك المسابقات بصورة منفصلة بين الجنسين ولا تكون مختلطة.

٢. أحكام المسابقات العلمية و الثقافية المعاصرة بحسب العوض:

المبدأ الذي يقوم عليه هذا النوع من المسابقات أن لا تكون للمشارك في المسابقة أية مساهمات مالية لعله يكسب أكثر مما دفع. وبناء على ذلك يمكن إصدار الحكم الشرعي على بعض المسابقات الجارية.

---

(١) مسند الإمام أحمد ٤٣٥/٥.
(٢) النهاية في غريب الحديث لابن الأثير ٣٧٨/٣.

أ- المسابقات التلفزيونية التي يرفع فيها سعر المكالمات الهاتفية.

تعلن بعض القنوات الفضائية عن إجراء مسابقة ثقافية وعلى المشترك أن يتصل تلفونياً، لكن بغير تسعيرة البلد الذي يقيم فيه، مما يرفع تكاليف المكالمة الهاتفية على المشترك، وقد يتصل المشترك عشرات المرات، وتكون حصيلة فروقات المكالمات للقناة المقدمة للمسابقة، وتدفع منها الجوائز للفائزين وتأخذ الباقي. فما حكم هذه المسابقات التي تتم بهذه الطريقة؟

إن اشتراط القناة التلفزيونية الاتصال بتسعيرات معينة تزيد عن تسعيرة البلد الذي يقيم فيه مما يعطي دخلاً للقناة، وغالباً ما تكون الجوائز منه لا يجوز شرعاً؛ لأنه أقرب ما يكون إلى القمار المحرم مثل مسابقات الشرق الأوسط، مسابقات كأس العالم، وغير ذلك.

ب- المسابقات التلفزيونية التي لا يرفع فيها سعر المكالمات.

إذا كانت المسابقات التلفزيونية بين أفراد لا يدفعون مالاً للاشتراك فيها بطريقة أو أخرى كزيادة سعر المكالمات إن كانت وسيلة الاشتراك فيها الاتصال الهاتفي. جائزة شرعاً لعدم دخول القمار فيها لأنها من طرف واحد.

المبحث الرابع
أحكام المسابقات والجوائز التجارية المعاصرة

انتشرت في الأسواق المحلية و العالمية اليوم عدة صور للمسابقات التجارية باعتبارها أهم وسيلة من وسائل تنشيط المبيعات وترويج السلع، وذلك لقوة تأثيرها على المستهلكين وشدة جذبها للعملاء. ويقف وراء هذه المسابقات شركات الإنتاج الكبرى التي يديرها كبار رجال الأعمال في التجارة والاقتصاد. وفيما يلي بيان لمعنى المسابقات التجارية، والغرض منها، وأنواعها، وتكيفها، وحكمها في الشريعة الإسلامية.

أولاً: تعريف المسابقات التجارية.

المسابقات التجارية في اصطلاح علماء التسويق هي:"المغالبات التي يقيمها أصحاب السلع، والخدمات لجذب المشترين إلى أسواق أو متاجر معينة، أو الترويج لسلع أو خدمات معينة، أو تنشيط المبيعات."[١] حيث تقوم المؤسسات و الشركات بتنظيم مسابقات تجارية للمستهلكين للفوز بجائزة معينة في شكل نقود، أو رحلة، أو سلعة معينة: كسيارة مثلاً كنتيجة لقيام المستهلك بشراء سلعة معينة، أو عدد من الوحدات منها، ويطلب من المستهلك في بعض الأحيان في هذه الحالة إثبات قيامه بالشراء بتقديم عدد معين من الأغلفة، أو بالحصول على طلب التقدم في المسابقة عند شراء السلعة. ويتم إرسال ذلك إلى الشركة، والتي تجري سحب على الجوائز، حيث يتم عادة السحب في حضور بعض المستهلكين، أو حضور ممثلين عن الحكومة، ويعلن عن الفائزين في هذه المسابقة[٢].

ثانياً: الغرض من المسابقات التجارية:

من خلال تعريف هذه المسابقات يتبين أن الغرض الرئيس منها هو: الترويج للسلع والخدمات، وذلك ببيع أكبر عدد ممكن من السلعة أو الخدمة التي وضعت عليها قسيمة المسابقة. مما يؤدي إلى تنشيط حركة البيع للسلعة في السوق ومنافسة شركات أخرى تنتج سلعاً مشابهة لتلك السلعة. الأمر الذي يؤدي إلى زيادة أرباح الشركة المنتجة للسلعة أو الخدمة. حيث تستغل الشركات المنتجة رغبة المستهلكين في الحصول على الأموال و الجوائز اعتماداً على الحظ[٣]. ومما يؤيد ذلك أن أولادنا صاروا يحاولون اتخاذ كل حيلة وكل وسيلة لشراء كل سلعة فيها جائزة موجودة أو موعودة[٤].

---

(١) إدارة التسويق لمحمد صادق بازرعة ٤٩٨/٢، الحوافز التجارية التسويقية لخالد عبد الله المصلح ص٢٨، أحكام المسابقات في الفقه الإسلامي لخليفة يحيى الجابري ص١٨٨.

(٢) إدارة التسويق لمحمد فريد الصحن ص٢٣٢.

(٣) المرجع السابق.

(٤) الميسر والقمار: المسابقات و الجوائز لرفيق يونس المصري ص١٦٦.

ثالثاً: أنواع المسابقات والجوائز التجارية.

تتنوع المسابقات التجارية المعاصرة - باعتبار عمل المتسابق- إلى نوعين[(١)].

النوع الأول: مسابقات تجارية تتضمن عملاً من المتسابقين.

هذا النوع من المسابقات يطلب فيه من المتسابقين إنجاز عمل معين، إما أن يكون إجابة على أسئلة ثقافية، أو على أسئلة تتعلق بالسلعة، أو أسئلة تتعلق بالشركة التي يراد الترويج لها أو غير ذلك. وهذا النوع من المسابقات إما أن يشترط للاشتراك فيه الشراء من السلعة أو الخدمة أو التعامل مع الشركة، وإما أن لا يشترط له ذلك. وفيما يلي بيان لهاتين الحالتين:

١. أن يكون الاشتراك في المسابقة ليش مشروطاً له التعامل مع الشركة أو الشراء من سلعها وخدماتها.

وفي هذه الحالة تقوم الشركة المنظمة للمسابقة بمنح حق الاشتراك فيها لكل راغب، دون اشتراط التعامل أو الشراء. حيث تقدم الشركة قسمة المسابقة(الكوبون) لكل من يرغب في الاشتراك. وهي تهدف إلى ترويج السلعة واكتساب الشهرة. وصورة هذه الحالة أن تقدم الشركة مسابقة ثقافية مجانية لكل راغب، ثم تجمع الإجابات الصحيحة، ويجري السحب على الجوائز في وقت معين لتحديد الفائزين.

٢. أن يكون الاشتراك في المسابقة مشروطاً له التعامل مع الشركة أو الشراء من سلعها وخدماتها.

وفي هذه الحالة تشترط الشركة للاشتراك في المسابقة التعامل معها أو الشراء من سلعها وخدماتها. وهذا الشرط إما أن يكون صريحاً: بأن لا تمنح القسيمة(الكوبون) إلا لمن تعامل معها أو اشترى سلعها أو خدماتها. وإما أن يكون الشرط ضمنياً: بأن تكون القسيمة(الكوبون) ملحقة بالسلعة كما في الصحيفة التي تطرح مسابقة ثقافية، و تشترط تقديم قسيمة الاشتراك.

النوع الثاني: مسابقات تجارية لا تتضمن عملاً من المتسابقين:

هذا النوع من المسابقات لا يطلب فيه من المتسابقين القيام بعمل معين مثل الإجابة عن أسئلة ثقافية، وإنما تقوم الشركة المنظمة للمسابقة بتوزيع بطاقات تحوى أرقاماً، ويجرى السحب على هذه الأرقام في موعد معين لتحديد الفائزين. وهذا النوع من المسابقات إما أن يشترط للاشتراك فيه التعامل مع الشركة أو الشراء من سلعها أو خدماتها، وإما أن لا يشترط له ذلك. وفيما يلي بيان لهاتين الحالتين:

١. أن يكون الاشتراك فيها ليس مشروطاً له التعامل مع الشركة أو الشراء من سلعها أو خدماتها.

وفي هذا الحالة تقوم الشركة المنظمة للمسابقة بمنح حق الاشتراك فيها لكل راغب. وصورتها أن تقوم الشركة بتوزيع بطاقات عليها أرقام لكل من يدخل معرض الشركة، ثم يجري السحب على الجوائز في وقت معين.

---

(١) انظر هذا التقسيم في كتاب الحوافز التجارية لخالد المصلح ص١٢٨-١٣١، وأحكام المسابقات في الفقه الإسلامي لخليفة الجابري ص١٨٨-١٩٠، والتسويق في الاقتصاد الإسلامي لفتحي خليفة عقوب ص١٦٩-١٧٠.

٢. أن يكون الاشتراك في المسابقة مشروطاً لـه التعامل مع الشركة أو الشراء من سلعها أو خدماتها.

وفي هذه الحالة تشترط الشركة المنظمة للمشاركة في هذه المسابقة التعامل معها أو الشراء من سلعها أو خدماتها. وهذه الحالة هي الأكثر استعمالاً اليوم ويندرج تحتها العديد من الصور و منها:

أ- ربط هدية ظاهرة بالسلعة.

وصورة هذه الجائزة أن تربط الشركة بالسلعة هدية ظاهرة بنية جذب المشتركين إليها. أو تزيد إلى العبوة ما نسبته ١٠% من الكمية الأصلية. فمن اشترى السلعة حصل على هذه الجائزة[١].

ب- وضع هدية مجهولة بداخل السلعة.

وصورة هذه الجائزة أن تضع الشركة داخل العبوة هدية مجهولة: كساعة يد، أو قلم حبر، أو علبة ألوان، أو غير ذلك. بنية جذب المشترين إليها. فمن اشترى السلعة حصل على تلك الجائزة.[٢]

جـ- الوعد بجائزة لمن يشتري من الشركة بمبلغ معين من النقود:

وصورة ذلك أن تعلن الشركة للجمهور أن من يشتري بمبلغ معين يحصل على جائزة فورية، أو يمنح بطاقة فيها رقم، ويجري السحب على الأرقام. والرقم الفائز يمنح جائزة معينة كسيارة، أو ثلاجة، أو جهاز تلفزيون، وغير ذلك. كما في جوائز كثير من الشركات مثل شركة (ندى) وغيرها.

د- جوائز البنوك التجارية على حسابات التوفير:

وصورة ذلك أن يعلن البنك التجاري عن جوائز نقدية في كل فترة على حسابات التوفير. وهذا مما يزيد إقبال الناس على فتح حسابات التوفير.

هـ- جوائز شهادات الاستثمار:

تصدر بعض الدول أو البنوك التجارية شهادات استثمار على أساس الاقتراض من الجمهور بفائدة ربوية، وتعطي على بعض أنواع شهادات الاستثمار جوائز نقدية لمن يحالفه الحظ في السحب.

و- جوائز المصارف الإسلامية:

تقوم بعض المصارف الإسلامية بتوزيع جوائز نقدية وعينية على أصحاب حسابات الاستثمار(حساب التوفير، حساب لأجل).

ز- منح بطاقات تخفيض لمن يتعامل مع الشركة:

وصورة ذلك أن تقوم الشركة بمنح العميل بطاقة تخفيض عند شرائه من محلاتها، أو المحلات التي تتفق مع تلك الشركة على التخفيض. وقد تصدرها الشركة صاحبة المتاجر والمحلات، وقد تصدرها شركة خاصة بذلك، وتتفق مع بعض المحلات على التخفيض.

ح- بطاقات الفنادق وشركات الطيران التي تمنح نقاطاً تجلب منافع:

وصورة ذلك أن يمنح العميل للفندق أو شركة الطيران بطاقة عضوية، وكلما استخدم الفندق، أو سافر على خطوط شركة الطيران؛ منح عدد من النقاط، فإذا جمع عدداً معيناً من النقاط حصل على منافع: منها الحصول على تذاكر مجانية، أو ترفيع

---

(١) الميسر والقمار للمصري ص١٦٦، المسابقات والجوائز للطحان ص١٧٦.
(٢) المرجعات السابقان.

درجة الطائرة من سياحية إلى درجة رجال الأعمال، أو الانتفاع بصالات العضوية في المطارات وغير ذلك.

رابعاً: تكييف المسابقات التجارية المعاصرة وضوابطها:

إن المسابقات التجارية المعاصرة لا يمكن إلحاقها بعقد المسابقة المعروف لدى الفقهاء السابقين، لأن إلحاق العقد الذي يجرى التعامل به بعقد شبيه يتطلب وجود شبه بين العقدين في الأركان والعناصر والقصد من العقد، وغرض العاقدين منه. فالغرض من المسابقة المعروفة لدى الفقهاء هو الاستعداد للجهاد والتدريب على عُدد القتال. في حين أن الغرض من المسابقات التجارية هو الترويج للسلع والخدمات والمنافسة بين البائعين في عرض سلعهم وخدماتهم. فلا تلحق المسابقات التجارية بالمسابقة المعروفة لدى الفقهاء لوجود شبه في الاسم، وإنما تعد عقداً مستقلاً مستحدثاً ينظر إليه من خلال الأصول العامة الشرعية، ومدى انسجامه مع مقاصد الشريعة الإسلامية. ومن الأصول التي ينبغي مراعاتها في هذا العقد:

- أن يكون العقد قد تم عن رضا وطيب نفس من العاقدين.
- أن يكون خالياً من الربا وشبهته.
- أن يكون خالياً من الغرر الفاحش والغش والتدليس.
- أن يحقق منفعة العاقدين، ولم ينه عنه الشارع.
- أن لا يؤدي إلى ضرر بالآخرين.
- أن يكون خالياً من القمار وشبهته.
- أن لا يؤدي إلى حرمان شخص من حقه.

إذا كانت المسابقات التجارية المعاصرة عقداً مستقلاً مستحدثاً، لكنها ليست عقداً مفرداً، وإنما هي عقد مركب من عدة عناصر وهي من حيث الإجمال:الهبة، والترويج للسلع والخدمات، والمنافسة في عرض السلع بأرخص الأسعار، والقرعة(السحب). وفيما يلي حكم كل عنصر من هذه العناصر وضوابطه.

١. عقد الهبة.

الهبة في اصطلاح الفقهاء:"تمليك العين بلا عوض"[١] وهي مشروعة بالإجماع[٢] لقوله تعالى:"فإن طبن لكم شيئ منه نفساً فكلوه هنيئاً مريئاً"(النساء ٤) وقوله صلى الله عليه وسلم :"يا نساء المسلمات لا تحقرن جارة لجارتها، ولو فرسن شاة."[٣] ففرس الشاة: عظم قليل اللحم تهديه الجارة لجارتها.

٢. الترويج للسلع والخدمات.

الترويج في اللغة: من راج المتاع يروج روجاً. والاسم الرواج بمعنى نفق وكثر طلابه. ويقال راجت الدراهم رواجاً إذا تعامل الناس بها. وروجتها ترويجاً[٤].

ولا يخرج المعنى الاصطلاحي عند الفقهاء للترويج عن المعنى اللغوي، له فهو التعجيل في إنفاق السلع بتكثير طلابها. والترويج أو الإعلان في اصطلاح علماء الاقتصاد المعاصرين هو:"الإعلان عن السلع والخدمات بمختلف الوسائل في

---

(١) التعريفات للجرجاني ص٢١٩.
(٢) المغنى لابن قدامة ٢٤٩/٥.
(٣) صحيح البخاري، كتاب الهبة، ص٤٨٦، رقم(٢٥٦٦).
(٤) معجم مقاييس اللغة لابن فارس ص٤٠٨، المصباح المنير للفيومي ٣٣١/١.

الصحف، والمجلات، وعلى وسائل النقل، وفي الأماكن العامة، والشوارع، وبواسطة الإذاعة والتلفزيون، و السينما، وكذلك عن طريق السلع نفسها بتغليفها وتوزيع الهدايا معها، وغير ذلك من الوسائل التي تميز كل صنف من غيره من الأصناف. وكذلك عن طريق عرض السلع في المحلات التجارية، أو في واجهاتها لجماهير المشترين. وكذلك بواسطة المندوبين وغير ذلك من الوسائل التي تساعد على زيادة مبيعات السلعة التي يعلن عنها"[١].

والأصل في الترويج الإباحة والجواز؛ لأنه يدخل ضمن المعاملات المالية التي هي مباحة في الأصل. فللبائع اتخاذ وسائل الترويج المختلفة لتنشيط المبيعات وتحريكها، إذا كانت تلك الوسائل في حدود المشروع. وكان المشترون بكامل اختيارهم وإرادتهم. قال الإمام محمد بن الحسن الشيباني:"الكسب مباح على الإطلاق، بل هو فرض عند الحاجة... وطلب الكسب فريضة على كل مسلم كما أن العلم فريضة على كل مسلم"[٢] وقال الغزالي :"إن الله تعالى أمر بالإنفاق على العيال من الزوجات والأولاد... ولا يتمكن من الإنفاق عليهم إلا بتحصيل المال بالكسب، وما يتوصل به إلى أداء الواجب يكون واجباً."[٣] ويؤيد ذلك قوله تعالى:"وأحل الله البيع وحرم الربا."(البقرة ٢٧٥) وقوله تعالى:"فإذا قضيت الصلاة فانتشروا في الأرض وابتغوا من فضل الله."(الجمعة١٠) وقوله تعالى:"هو الذي جعل لكم الأرض ذلولاً فامشوا في مناكبها وكلوا من رزقه."(الملك١٥) وتراعى في الترويج للسلع و الخدمات الضوابط العامة التي ذكرناها سابقاً ويضاف إلى ذلك:

أ- أن يكون البائع صادقاً في عرض سلعته والترويج لها، فيظهر المزايا الحقيقة للسلعة. قال صلى الله عليه وسلم:"البيعان بالخيار ما لم يتفرقا، فإن صدقا وبينا بورك لهما في بيعهما، وإن كتما وكذبا محقت بركة بيعهما"[٤].

ب-أن يتجنب الغش والتدليس في ترويجه لسلعته.

ج- أن لا يكون في ترويجه لسلعته ذم لسلع الآخرين. قال صلى الله عليه وسلم:"لا يؤمن أحدكم حتى يحب لأخيه ما يحب لنفسه"[٥].

د- أن لا يؤدي الترويج إلى هتك حرمة الشرع: كالترويج للمحرمات من خمر، وخنزير، وحفلات مختلطة، وغير ذلك.

هـ- أن لا يبالغ في تكاليف الترويج حتى لا يتحملها المستهلك.

٣. المنافسة في عرض السلعة بأرخص الأسعار.

المنافسة في اللغة: من نافس ينافس منافسة إذا اجتهد في اللحوق بغيره في أمر من الأمور. ومنه قوله تعالى:"وفي ذلك فليتنافس المتنافسون"(المطففين٢٣) هذه الآية في معنى قوله تعالى:" وسابقوا إلى مغفرة من ربكم"(آل عمران ١٣٣) والمراد بالتنافس في الآية:"مجاهدة النفس للتشبه بالأفاضل و اللحوق بهم من غير إدخال ضرر على غيره"[٦].

---

(١) موسوعة المصطلحات الاقتصادية لعبد العزيز هيكل ص١٢. وانظر الموسوعة الاقتصادية لحسين عمر ص٥٧.
(٢) الاكتساب في الرزق المستطاب ص١٩.
(٣) إحياء علوم الدين للغزالي ٧٨/٢.
(٤) سنن الترمذي، كتاب البيوع، باب البيعان بالخيار ص٢٢١، رقم(١٢٤٦) وقال: صحيح.
(٥) سنن الترمذي، كتاب صفة القيامة، باب(٥٩) رقم (٢٥١٥) وقال: حديث صحيح.
(٦) المفردات للراغب الأصفهاني ص٥٠١.

فالمنافسة في عرض السلعة بأرخص الأسعار هي المسابقة في تخفيض أسعار السلع لكن بشرط عدم إلحاق الضرر بالتجار الآخرين.

والمنافسة في اصطلاح علماء الاقتصاد المعاصرين هي:"نظام من العلاقات الاقتصادية ينطوي تحته عدد كبير من المشترين والبائعين، وكل منهم يتصرف عن الآخرين للبلوغ بربحه إلى الحد الأقصى. ولا تخضع الأسعار إلا لتفاعل قوي اقتصادياً متحررة من أي قيد يفرض عليها. وهذه هي قوة العرض والطلب من جانب كل من البائعين والمشترين في مجموعهم."(١)

والأصل في المنافسة التجارية الجواز والإباحة، فللبائع تخفيض سعر سلعته وعرضها بسعر أقل من سعر المثل: لتنشيط المبيعات وتحركيها. لأن أسعار السلع حق لأربابها، فلا يحجر عليهم فيها. ويؤيد ذلك قوله صلى الله عليه وسلم:"رحم الله رجلاً سمحاً إذا باع، وسمحاً إذا اشترى، وإذا اقتضى."(٢) وقد أجاز الفقهاء بيع التولية: وهو بيع السلعة بثمنها الأول بلا فضل(٣). كما أجازوا بيع الوضيعة: وهو بيع السلعة بنقيصة عن الثمن الأول(٤). ولأن في إنقاص السعر مصلحة للمستهلك. ولأن النبي صلى الله عليه وسلم أجاز بيع السلم الذي ينطوي على تخفيض السعر. فقد قدم النبي صلى الله عليه وسلم المدينة والناس يسلفون في الثمار السنة والسنتين، فقال:"من أسلف فليسلف في كيل معلوم، و وزن معلوم، إلى أجل معلوم."(٥) والسلف بمعنى السلم، لكن السلف لغة أهل العراق، وأما السلم فلغة أهل الحجاز. كما قال الماوردي(٦). وتراعى في المنافسة التجارية الضوابط التالية:

١. عدم الإضرار بصغار التجار. قال ابن القيم:"كراهية الشراء ممن يرخص في سلعته قصداً إلى الإضرار بجاره ليمنع الناس الشراء من عنده"(٧).

٢. عدم التغرير بالمشترين: كأن يرخص سلعة ويزيد في أسعار السلع الأخرى.

٤. القرعة(السحب) واستعمالها في تحديد الفائز.

القرعة في اللغة: اسم مأخوذ من قارعت فلاناً مقارعة فقرعته إذا أصابتني القرعة وهي السهم أو النصيب(٨).

والقرعة في الاصطلاح:"استهام يتعين به نصيب الإنسان"(٩) وقد استعمل النبي صلى الله عليه وسلم القرعة في السفر بإحدى الزوجات. روي عن عائشة رضي الله عنها قالت:"كان رسول الله صلى الله عليه وسلم إذا أراد سفراً أقرع بين نسائه، فأيتهن خرج سهمها خرج بها معه"(١٠).

لكن العلماء المعاصرين اختلفوا في استعمال القرعة في تحديد الفائز في المسابقات التجارية على قولين:

---

(١) معجم المصطلحات الاقتصادية لأحمد بدوي ص٤٢. وانظر: الموسوعة الاقتصادية لحسين عمر ص٥٧، والموسوعة الاقتصادية لراشد البراوي ص٤٧١.

(٢) صحيح البخاري، كتاب البيوع، باب السهولة والسماحة في البيع ص٣٩٠، رقم(٢٠٧٦).

(٣) التعريفات للجرجاني ص٩٨.

(٤) المرجع السابق ص٣٢٧.

(٥) صحيح البخاري، كتاب السلم، باب السلم في وزن معلوم ص٤١٧، رقم(٢٢٤٠).

(٦) نيل الأوطار للشوكاني ص١٠٨٤.

(٧) أعلام الموقعين لابن القيم ١٦٩/٣.

(٨) معجم مقاييس اللغة لابن فارس ص٨٥٠.

(٩) معجم لغة الفقهاء لقلعه جي وقنيبي ص٣٦١.

(١٠) صحيح البخاري، كتاب الشهادات، باب القرعة في المشكلات، ص٥١٢، رقم(٢٦٨٨).

القول الأول: ذهب الشيخ الزرقا، والقرضاوي إلى جواز استعمال القرعة في المسابقات التجارية لتحديد الفائز[١]. و استدلا لذلك بما يلي:
أ- حديث عائشة السابق فهو دليل على العمل بالقرعة في المعاملات واختيار الفائز.
ب- ولأن القرعة طريق مشروع في فقه الشريعة في كثير من الحالات التي لا يوجد فيها مرجع، سواء ذلك في الشئون المالية وغير المالية، وفي حالات الغنم والغرم. فيلجأ إليها في تعيين الزوجة التي يسافر بها الزوج من بين زوجاته المتعددات، ويلجأ إليها في تعيين المال الذي سيطرح في البحر تخفيفاً لحمولة السفينة إذا جنحت للغرق[٢].

القول الثاني: ذهب بعض العلماء المعاصرين منهم الشيخ عبد العزيز ابن باز والشيخ عبد الله بن جبرين إلى عدم جواز استعمال القرعة في المسابقات التجارية لتحديد الفائز، لأنها من قبيل ورقة اليانصيب المحرمة التي تتضمن القمار، فهي تؤدي إلى حصر الفائزين في فئة معينة، وأما بقية المشاركين فيخسرون، ولا يحصلون على فائدة[٣].

والراجح هو القول الأول من جواز استعمال القرعة لتحديد الفائز في المسابقات التجارية المشروعة؛ لأنه عند تزاحم الفائزين فلا بد من اللجوء إلى القرعة لتحديد الفائز، وهي الطريق المشروع لذلك. والقرعة ليست من قبيل ورقة اليانصيب؛ لأن مشترى ورقة اليانصيب يشتريها قصداً ليربح بالحظ فيكون قماراً.

خامساً: أحكام صور المسابقات والجوائز التجارية المعاصرة:

بناء على ما سبق نستطيع أن نقول إن المسابقات والجوائز التجارية جائزة من حيث الأصل إذا روعيت فيها الضوابط الشرعية التي بيناها سابقاً. لكن لا يمنع هذا من تناول صور هذه المسابقات والجوائز صورة صورة وبيان حكم الشرع فيها.

١. حكم المسابقة التي فيها عمل من المشتري دون اشتراط الشراء من الشركة:

تهدف هذه المسابقة إلى الترويج للسلعة التي تنتجها الشركة واكتساب الشهرة. وهي جائزة شرعاً؛ لأن الترويج للسلعة واكتساب الشهرة جائزان شرعاً إذا ما روعيت فيهما الضوابط الشرعية من الصدق في التعريف بالسلعة. ولأنها لا تخرج عن كونها هدية لمن يجيب على الأسئلة المطروحة.

٢. حكم المسابقة التي فيها عمل من المشترك لكن بشرط الشراء من الشركة:

وهي تهدف إلى الترويج للسلعة التي تنتجها الشركة مثل المسابقات التي تطرحها الصحف اليومية وتشترط إرفاق الكوبون(القسيمة) مع الإجابة. وكذلك المسابقات التي تطرحها الشركات التجارية وتشترط للإجابة عليها إرفاق الكوبون(القسيمة) الموجودة مع السلعة. فما الحكم في مثل هذه الصورة من المسابقات؟

في هذه الصورة إما أن يرفع البائع ثمن السلعة عن ثمن المثل، وإما أن لا يرفعه. فإذا رفع الثمن لأجل الجائزة كانت محرمة بلا خلاف؛ لأنها تدخل في القمار المحرم شرعاً، فإن المشارك في هذه المسابقة يبذل الثمن الزائد على ثمن المثل لأجل الاشتراك في المسابقة والفوز بالجائزة. وحالته في هذه الصورة دائرة بين الغنم والغرم وهذا هو القمار المحرم.

---

(١) فتاوى مصطفى الزرقا ص٥١١، فتاوى معاصرة للقرضاوي ٢/ ٤٦١.
(٢) فتاوى مصطفى الزرقا ص ٥١١.
(٣) فتاوى علماء البلد الحرام ٦٣٦، ٧١٦، فتاوى التجار ورجال الأعمال لابن باز واخرين ص٥٨.

أما إذا لم يرفع البائع الثمن لأجل الجائزة فقد اختلفت فيها وجهات النظر إلى قولين:

القول الأول: ذهب بعض العلماء المعاصرين منهم الشيخ عبد الله بن جبرين إلى عدم جواز الاشتراك في هذه المسابقات إذا كان قصد المشتري الحصول على الجائزة، وقصد البائع الترويج لسلعته، وإشهار محله التجاري، ونشر سمعته بين الناس. ولاشتمالها على شبهة القمار، ولما فيها من إغراء الناس وحملهم على شراء ما لا يحتاجون إليه. ولأن هذه الطريقة وسيلة للوقوع في المحرم فتمنع من باب سد الذرائع[1].

القول الثاني: ذهب بعض العلماء المعاصرين منهم الشيخ ابن عثيمين إلى جواز الاشتراك في هذه المسابقات حيث قال في الجواب عن سؤال: ما الحكم في المسابقات التي تنشر في الصحف؟

"الظاهر أنها جائزة، أي أنه يجوز شراء هذه الصحف من أجل الدخول في المسابقة، لاسيما إذا كانت مسابقة تفيد الإنسان علماً شرعياً أو مفيداً، وذلك لأن قيمتها ستكون في مقابل الفائدة التي يجنيها من هذه المسابقة، سواء أدرك الجائزة أم لا"[2].

والراجح هو القول الثاني من جواز الاشتراك في هذه المسابقات؛ لأن الجوائز التي توزع على المشاركين في المسابقة لا تدخل في دائرة الميسر لأنها من طرف واحد، ولا يتحمل الطرف الثاني - وهم العملاء- أية خسارة. وأما قصد الجائزة مع الشراء لما يحتاج إليه فأمر جائز، وهو مركوز في فطرة الإنسان ويؤيد ذلك ما جاء في حديث النبي صلى الله عليه وسلم:"من قتل قتيلاً له عليه بينة فله سلبه."[3] وأما إغراء الناس وحملهم على الشراء فهو جائز ما دام في حدود المشروع، وكان المشترون بكامل اختيارهم وإرادتهم - كما بينا سابقاً- . وأما المنع بحجة سد الذرائع إلى المحرمات فيجاب عنه بأن هذا لا يكفي لمنع أصل الصورة، وإنما يمكن علاجها بوضع ضوابط تمنع من الوقوع في المحرمات.

٣. حكم المسابقة التي ليس فيها عمل من المشترك ولا يشترط لها الشراء.

وهي تهدف إلى الترويج للسلع، ولا بأس بها، لأنها لا تخرج عن كونها هبة من الشركة التي أنتجت السلعة، لأنها تمليك للهدية بدون عوض، وهي من طرف واحد، فلا تدخل في القمار.

٤. حكم ربط هدية ظاهرة بالسلعة بنية جذب المشترين إليها.

هذه الصورة جائزة شرعاً؛ لأنها تعد تخفيضاً لثمن السلعة، لكنه بدلاً من أن ينقلها من عشرة ريالات إلى سبعة؛ رأي أن يبقي الثمن على ما هو عليه ويضيف، شيئاً بصورة هدية. ولم أر من صرح بالتحريم لهذه الصورة[4].

٥. حكم وضع هدية مجهولة بداخل السلعة.

إذا اشترى علبة حلوى فيحتمل أن يجد بداخلها هدية فما حكم ذلك؟ اختلفت وجهات النظر في هذه الصورة على قولين:

---

(١) فتاوى علماء البلد الحرام ص٦٣٦-٦٣٧، والحوافز التجارية للمصلح ص١٤٧.
(٢) فتاوى علماء البلد الحرام ص٧٠٠.
(٣) صحيح البخاري، كتاب فرض الخمس، باب من لم يخمس الأسلاب ص٦٠٢، رقم(٣١٤٢) وصحيح مسلم، كتاب الجهاد والسير، باب استحقاق القاتل السلب ص٧٧٤، رقم(٤٥٦٣).
(٤) فتاوى معاصرة للقرضاوي٤٦١/٢،الميسر والقمار للمصري ص١٦٧.

القول الأول: ذهب الشيخ محمد الحامد، والدكتور رفيق المصري إلى عدم جواز شراء هذه السلعة[١]. واستدلا لذلك بما يلي:

أ- لأنه بيع فيه غرر، فالمشتري يشتري السلعة وما بداخلها وهو مجهول وقد لا يحصل له شيئ في داخل السلعة.

ب- ولأن البائعين الذين يفعلون ذلك يلجأون إلى رفع أسعار السلع لتغطية قيمة الهدايا، وهذا يؤدي القمار الممنوع شرعاً، والذي بدوره يولد الحقد والضغينة في قلوب الخاسرين.

جـ- ولأن هذه الوسيلة تؤدي إلى الإسراف في الاستهلاك، حيث يشتري الناس ما لا حاجة لهم به.

القول الثاني: ذهبت لجنة الإفتاء المصرية إلى جواز شراء هذه السلع، وأن اللجوء إلى هذه الوسيلة من قبل البائعين جائز إذا لم يقم البائع بزيادة الثمن من أجل هذه الهدايا لأن؛ هذه الأعيان الموضوعة في السلعة تعد هدية من قبل الشركة، وهي عقد تبرع ولا يشترط العلم بالهدية[٢].

والراجح هو القول الثاني من جواز وضع هدايا من قبل الشركة بداخل السلع المباعة، ولا يعتبر ذلك قماراً؛ لأن المشتري لا يدفع شيئاً مقابل الهدية، وإنما يدفع قيمة السلعة فقط. وأما القول بأنه بيع غرر فلا يصح؛ لأن الهدية تبرع من الشركة ويغتفر في التبرعات ملا يغتفر في المعاوضات. وأما القول بأن هذه الوسيلة تؤدي إلى الإسراف فيجاب عنه بأن الإسراف قد يحصل في كل بيع فلا يؤاخذ عليه البائع، ولا يمنع من هذه الوسيلة.

٦. حكم الوعد بجائزة لمن يشتري من الشركة بمبلغ معين من النقود.

الجائزة إما أن تكون فورية لكل مشتر، وإما أن يعطى بطاقة فيها رقم ويجرى السحب على الأرقام، ويمنح الفائز جائزة عينية. وهي تهدف إلى ترويج السلعة وتنشيط المبيعات. هذا النوع من الجوائز اختلف فيه العلماء المعاصرون على ثلاثة أقوال:

القول الأول: ذهب بعض العلماء المعاصرين مثل الشيخ عبد العزيز بن باز، والشيخ عبد الله بن جبرين إلى عدم جواز هذا النوع من المسابقات[٣]. واستدلوا لذلك: بأن هذا النوع من المسابقات شبيه بالقمار؛ لأن المشتري يبذل مالاً للحصول على السلعة المرتبطة بالجائزة، وقد تحصل له وقد لا تحصل. ولأنه من أكل أموال الناس بالباطل، ولما فيه من الإغراء والتسبب في ترويج سلعة الشركة، وإكساد سلع الآخرين المماثلة ممن لم يقامر مثل مقامرته. والجائزة التي يحصل عليها المتسابق محرمة.

القول الثاني: ذهب الشيخ ابن عثيمين إلى جواز هذه الصورة من المسابقات؛ لأن الأصل في المعاملات الحل والإباحة ما لم يقم دليل على التحريم، ولا دليل هنا يعتمد عليه في منع هذه الصورة من المسابقات[٤].

---

(١) ردود على أباطيل لمحمد الحامد ٢/٢٨٨-٢٨٩، الميسر والقمار للمصري ص١٦٨.
(٢) الفتاوى الإسلامية من دار الإفتاء المصرية ٧/٢٥٠١.
(٣) فتاوى علماء البلد الحرام ص ٦٣٦، ٦٩١.
(٤) المرجع السابق ص٧٠٠.

القول الثالث: ذهب الشيخ الزرقا إلى التفريق بين الجوائز البسيطة المعتادة بين التجار كقلم، وساعة يد، وبين الجوائز ذات القيمة الكبيرة كالسيارة والثلاجة؛ فأجاز الجوائز البسيطة؛ لأنها تقدمه تعبيرية عن تقديرات التاجر لذلك الزبون، ومنع الجوائز ذات القيمة الكبيرة؛ لأنها من قبيل اليانصيب التجاري الذي هو اليوم في نظر علماء الشريعة ضرب من المقامرة محرم يأثم فيه الطرفان التاجر والزبون. ولا يكون ما يستحقه بهذه الطريقة حلالاً، ولا سيما أنه يضر اقتصادياً بالتجار الذين لا يملكون مثل هذه الوسائل القمارية المغرية، فيصرف عنهم الناس ويخرجهم من السوق وهذا ضرر اقتصادي كبير[١].

وقد أيد الدكتور يوسف القرضاوي الشيخ الزرقا في هذا النظر الفقهي. حيث قال في التعليق على هذه الفتوى:"أنا أويد هذا النظر الفقهي العميق، وأرى - إضافة إلى ذلك- أن هذا الأسلوب هو - في النهاية- إغلاء لقيمة السلعة على حساب عموم المستهلكين. وهو يعبر عن النمط الغربي الذي يغرى الناس بكثرة الاستهلاك للسلع، وإن لم يكن بهم حاجة إليها على خلاف المنهج الإسلامي الذي يحث على الاعتدال أبداً"[٢].

والراجح هو القول الثاني من جواز هذه الصورة من المسابقات؛ لأن للبائع استعمال ما يراه مشروعاً في الترويج للسلعة ولا دليل هنا يعتمد عليه في المنع منها. وأما القول بأن هذه المسابقة شبيهة بالقمار فبعيد؛ لأن الجائزة هنا من طرف واحد وهو البائع، ولا يزيد على المشتري في ثمن السلعة من أجل هذه الجائزة. ولا دليل على التفريق، فإذا جازت الجائزة البسيطة؛ فتجوز الجائزة ذات القيمة.

٧. حكم جوائز البنوك التجارية على حسابات التوفير.

وهي تهدف إلى زيادة إقبال الناس على حسابات التوفير. وحساب التوفير لدى البنوك التجارية قرض ربوي محرم، لا يجوز التعامل به، والجائزة على حساب التوفير جزء من الربا الحاصل من هذه الحسابات فهي حرام شرعاً[٣]. لقوله تعالى:"وأحل الله البيع وحرم الربا."(البقرة ٢٧٥).

٨. حكم جوائز شهادات الاستثمار.

وهي تهدف إلى زيادة الإقبال على هذه الشهادات. وشهادات الاستثمار لدى الدول المعاصرة والبنوك التجارية قرض ربوي محرم، حيث تستقرض الجهة المصدرة لهذه الشهادات المال من الجمهور بفائدة ربوية محرمة. والجائزة عليها جزء من الربا فهي حرام شرعاً كسابقتها[٤].

٩. حكم جوائز المصارف الإسلامية:

تقوم بعض المصارف الإسلامية مثل البنك الإسلامي الأردني بتقديم جوائز نقدية أو عينية أو تحمل نفقات حج أو عمرة إلى عملاء البنك من أصحاب الحسابات الاستثمارية (حساب التوفير، وحساب إلى أجل). في حين تمتنع بعض المصارف الإسلامية مثل مصرف قطر الإسلامي عن تقديم أية جوائز تشجيعية للجمهور من

---

(١) فتاوى مصطفى الزرقا ص٥١٣- ٥١٤.
(٢) المرجع السابق هامش ص٥١٤.
(٣) المعاملات المالية المعاصرة لمحمد عثمان شبير ص٢٢٥.
(٤) المعاملات المالية المعاصرة لشبير ص٢٢٥، والميسر والقمار للمصري ص١٦٩.

أجل الإقبال على التعامل مع البنك، أو مع الشركات التابعة له. فما الحكم الشرعي في ذلك؟ لبيان ذلك لابد من معرفة وجهة نظر كل منهما.

ترى الرقابة الشرعية للبنك الإسلامي الأردني أن تقديم الجوائز من الهبة، وإذا كان التقديم مسبوقاً بالإعلان فيكون ذلك وعداً بالهبة، سواء كان الوعد لجميع العملاء، أو لبعضهم طبقاً لمواصفات معينة. والجهالة هنا مغتفرة كما هو مقرر في عقود التبرعات، وهي جهالة تزول بسهولة ولا تؤدى إلى النزاع. ويكون توزيع الجوائز من أرباح البنك الخاصة(من حساب أصحاب الأسهم) إذا كان مجلس الإدارة مخولاً بذلك، ويحسن إدراج ذلك في التقرير السنوي ليكون مشمولاً بالموافقة المباشرة منها، ولا يجوز إخراج تلك الجوائز من إجمالي الأرباح بما فيها أرباح المودعين؛ لأن ذلك يؤدي لإخراج جزء من حصة أصحاب حسابات الاستثمار في الربح على سبيل التبرع وهو ممنوع شرعاً إذ لا يجوز للمضارب(البنك) التبرع من مال المضاربة إلا بإذن رب المال(أصحاب الحسابات الاستثمارية)، فإذا تم الحصول على إذنهم بأي وسيلة ممكنة؛ فيجوز أخرجها من إجمالي الأرباح. وأما توزيع الجوائز على أصحاب الحسابات الجارية فقد أرجيء البت فيه لوجود شبهة قرض جر نفعاً[(١)]؛ لأن الحساب الجاري يكيف على أنه قرض، أما الحساب الاستثماري فهو مضاربة.

في حين ترى لجنة الرقابة الشرعية لمصرف قطر الإسلامي أن توزيع الجوائز يعد تقليداً للغرب، وحث الناس على الاستهلاك، وشراء ما لا يحتاج إليه الإنسان، والإسراف والتبذير في الإنفاق، وتكاسلاً عن العمل على أمل الحصول على كسب دون جهد، وهذا مخالف لروح الإسلام الذي يحث الناس على الاقتصاد في المعيشة، وتجنب الإسراف والتبذير، ويحث على الإقبال على العمل والكسب من عمل اليد.[(٢)]

وأري أنه لا مانع من توزيع جوائز نقدية أو عينية على أصحاب حسابات الاستثمار بحيث تكون تلك الجوائز من أموال أصحاب الأسهم؛ لأن هذا يعد هبة. وأما القول بأنه يعد تقليداً للغرب فيجاب عنه بأن تقليد الغرب في وسائل المعاملات المالية جائز من حيث الأصل؛ لأن الأصل في المعاملات الإباحة ما لم يوجد ما يمنع منه شرعاً، ولا يوجد هنا دليل يمنع من ذلك. وأما الإسراف فقد أجبنا عنه في حكم الصورة الخامسة.

١٠. حكم بطاقات التخفيض.

بطاقات التخفيض: هي عبارة عن قطعة صغيرة من البلاستيك أو غيره، يكتب عليها اسم المستفيد، والجهة المصدرة لها، تمنح حاملها حسماً من أسعار سلع وخدمات مؤسسات وشركات معينة مدة صلاحية البطاقة. ولا علاقة للبنوك والمصارف في تبني إصدارها، وإنما يصدرها أي فرد يحمل سجلاً وترخيصاً تجارياً من الجهة المختصة[(٣)]. وهي على نوعين: عامة، وخاصة.

---

(١) انظر فتوى الرقابة الشرعية للبنك الإسلامي الأردني.

(٢) انظر فتوى لجنة الرقابة الشرعية لمصرف قطر الإسلامي المكونة من الدكتور يوسف القرضاوي، والدكتور على المحمدي، والدكتور على السالوس، والشيخ عبد القادر العماري، والشيخ وليد بن هادي. وهي فتوى خاصة بجوائز بعض الشركات التابعة للبنك ولكنها عممت على جوائز البنك وغيره.

(٣) بطاقات التخفيض لبكر أبو زيد ص٩، والحوافز التجارية للمصلح ص١٦٣، والتسويق في الاقتصاد الإسلامي لفتحي عقوب ص١٧٢.

النوع الأول: بطاقة التخفيض العامة: وهي تصدرها شركات خاصة: كشركات الدعاية والإعلان والتسويق، أو شركات السفر والسياحة، أو الجمعيات التعاونية، أو الأندية. وهي تمنح حاملها حسماً في أسعار السلع والخدمات لدى مجموعة من الفنادق والمطاعم والمراكز والمستشفيات والمدارس ومكاتب السفر والسياحية. وأطراف هذا النوع من البطاقات ثلاثة وهي:

الأول: جهة الإصدار، وتتقاضى عليها اشتراك من المستفيد، ومن جهة التخفيض.

الثاني: حامل البطاقة (المستفيد)، ويستفيد من الحسم المقدم من جهات التخفيض والذي تتكفل به جهة الإصدار مقابل ما تتقاضاه من رسوم و اشتراكات.

الثالث: جهة التخفيض (المحل التجاري) ويستفيد الترويج لسلعه وخدماته.

فهي عقد مركب من ثلاثة أطراف يتضمن التزامات متبادلة، لكن فيها معنى الإذعان والعقد الجبري من جهة التزام سابق من التاجر بالتخفيض لمن يحمل هذه البطاقة. وهي تتضمن الجهالة والغرر وأكل أموال الناس بالباطل، وأخذ الأجرة على الكفالة. فمصدر البطاقة يتحمل الضمان عند امتناع الشركة عن التخفيض مقابل ما أخذه من رسوم واشتراكات. ولذلك فلا يجوز التعامل بهذا النوع من البطاقة.

وقد أفتت اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء بتحريم هذا النوع من البطاقات[١]. وكذلك أفتى بالتحريم كل من الشيخ عبد الله بن جبرين[٢] والشيخ بكر أبو زيد[٣].

هذا إذا كانت البطاقات برسم اشتراك، أما إذا كانت مجانية، وهي التي تمنح من قبل بعض الأندية أو الغرف التجارية لبعض الأشخاص مكافأة لهم على جهود قدموها لتلك المؤسسات فتجوز، ولا مانع من الاستفادة منها.

النوع الثاني: بطاقات التخفيض الخاصة: وهي بطاقة تصدرها بعض المؤسسات والشركات التجارية، تمنح حاملها حسماً على جميع سلعها وخدماتها في جميع فروعها. وهذه البطاقة إما أن تقدمها الشركة للعميل مقابل اشتراك سنوي، وإما أن تقدمها إليه مجاناً بلا مقابل، وتتألف أطراف هذه البطاقة من طرفين:

الأول : جهة التخفيض، وهي الشركة المانحة للحسم.

الثاني: حامل البطاقة(المستفيد) ويستفيد من الحسم المقدم من جهة التخفيض[٤].

فإذا كانت البطاقة مقابل عوض معين، فتكيف على أنها إجارة، لكنها إجارة فاسدة؛ لأن المنفعة المعقود عليها، وهي التخفيض مجهولة، وتتضمن الغرر؛ لأن المستفيد لا يدري هل سيحصل لـه التخفيض أم لا، فأكثر هذه التخفيضات وهمية غير حقيقة. وعلى فرض وجود تخفيضات فإنها مجهولة وغير محددة، ولا يعلم المستهلك قدرها؛ لأن ذلك معلق بشراء المستهلك، وشراؤه مجهول من حيث الحصول، فقد يشتري وقد لا يشتري. (انظر: بطاقة سيفوي الذهبية)

وأما إذا كانت البطاقة مجانية فتكيف على أنها وعد بتخفيض على أساس التبرع؛ وهو جائز شرعاً ولو كانت فيه جهالة؛ لأنه يغتفر في التبرعات مالا يغتفر في المعاوضات.

---

(١) فتوى رقم(١١٥٠٣) بتاريخ ١٤٠٨/١١/١٩هـ، وفتوى رقم(١٢٤٢٩) في ١٤٠٩/١٢/١هـ.
(٢) فتاوى البلد الحرام ص٧٠٥.
(٣) بطاقات التخفيض لبكر أبو زيد ص٢١.
(٤) الحوافز التجارية للمصلح ص١٦٥.

١١. حكم بطاقات الفنادق وخطوط الطيران التي تمنح نقاطاً تجلب منافع.

هذه البطاقات تمنح للأعضاء الذين تعاملوا مع الشركة أو مجموعة الشركات مجاناً بدون مقابل مالي[1]. ويسجل على البطاقة اسم العضو، ورقم عضويته، واسم البرنامج الذي تخضع له هذه البطاقة. وهي ذات مستويات، ففي الفنادق توجد بطاقة ذهبية، ثم بلاتينية. وفي خطوط الطيران توجد بطاقة زرقاء أو عنابية، ثم بطاقة فضية، ثم بطاقة ذهبية.

ويبدأ العضو بالبطاقة ذات المستوى الأقل، ثم ينتقل إلى المستوى الأعلى عند تجميعه عدداً معيناً من النقاط. وذلك بهدف الترويج للخدمات والسلع التي تعرضها الشركة والتشجيع على التعامل معها. وتحتسب النقاط في مجموعة الفنادق (ستار وود) مثلاً بحسب المبالغ المدفوعة في الإقامة في الفندق بالسعر العادي غير المخفض إذا كانت الإقامة كل مرة أقل من ثلاثين يوماً. ولا تحتسب نقاط الإقامة في الفنادق لطاقم الطيران؛ لأنهم يقيمون على حساب شركات الطيران التابعين لها، وغالباً ما تدفع الشركة عنهم بسعر مخفض. ويشترط لاحتساب النقاط الإسراع في الإبلاغ عنها، فإذا تأخر العضو عن الإبلاغ عنها أكثر من ثلاثة أيام فلا تحتسب له النقاط. كما تحتسب النقاط على تعامل العضو مع الشركات التابعة للشركة من خطوط طيران ومكاتب السيارات.

وتحتسب النقاط في خطوط الطيران بحسب الأميال التي يقطعها في سفره على شركة خطوط الطيران المصدرة للبطاقة، فمن الدوحة إلى عمان(١٠٤٤) ميلاً، ومن الدوحة إلى القاهرة(١٢٧٧) ميلاً وهكذا. كما تحتسب النقاط على ما يشتريه العضو من سلع على متن الطائرة، والإقامة في الفنادق التي تتفق معها شركة الخطوط. وكذلك مكاتب تأجير السيارات وغير ذلك.

وكل مستوى من مستويات البطاقة يؤهل العضو الحصول على منافع وجوائز مختلفة ومتفاوتة. فمستوى البطاقة الزرقاء لبرنامج الفرسان التابع للخطوط السعودية يمنح العضو الامتيازات التالية: استبدال الأميال برحلات مجانية، وأولوية خاصة على قائمة الانتظار بحيث يسهل له أمر حجز مقعد. واهتمام خاص بحقائب السفر، حيث تميز حقائب العضو بوضع علامة الفرسان، واختيار مسبق لوجبة الطعام والمقعد، والسماح بوزن إضافي يصل إلى (١٠) كغم وغير ذلك.

وأما امتيازات مستوى البطاقة الفضية فهي أولوية قصوى على قائمة الانتظار، والاهتمام بإنهاء إجراءات السفر، والاهتمام الخاص بحقائب السفر، والسماح بوزن إضافي يصل إلى (١٥) كغم، وإضافة (٢٥%) كمكافأة من الأميال على جميع المسافات التي يقطعها وغير ذلك.

وأما امتيازات مستوى البطاقة الذهبية فهي بالإضافة إلى ما سبق لا تطبق أية قيود على وقت التذكرة التي يشتريها من الشركة. وإنهاء إجراءات السفر من مكتب(كاونتر) الدرجة الأولى ولو كان حجزه على الدرجة السياحية، والسماح بوزن

---

(١) هذه المعلومات تم الحصول عليها من مواقع الشركات على الإنترنت مثل موقع مجموعة الفنادق(ستار وود) وموقعها (www.preferredguest.com)، وموقع بطاقات الفرسان(www.saudiairlines.com) وموقع نادي الامتياز للخطوط القطرية (www.qmiles.com) .

إضافي يصل إلى (٢٠) كغم، والاستقبال والترحيب وإضافة (٥٠%) من الأميال كمكافأة على جميع المسافات التي يقطعها وغير ذلك.

وأما الامتيازات التي يحصل عليها صاحب بطاقة الفنادق الاهتمام بإقامته في الفندق: مثل الانتقال من غرفة إلى غرفة أحسن، ودخول مجاني للنادي الصحي للفندق، أو صرف قيمة فاتورة العلاج في حدود (٣٠٠) دولار أمريكي. والحصول على جائزة وغير ذلك.

بعد هذا العرض السريع لهذه البطاقات وما تجلبه من منافع نستطيع أن نقول: إنها جائزة شرعاً، لأنها من طرف واحد وهو الشركة. ولا يتحمل العضو أية خسارة، ولا تدخل في دائرة القمار المنهي عنه والذي لا يخلو من ربح أو خسارة لأحد الطرفين.

أما إذا كانت البطاقة برسوم اشتراك سنوي من المشترك فلا يصح التعامل بها؛ لأنها لا تخلو من القمار المحرم شرعاً. والإجارة الفاسدة كما بينا في الصورة السابقة.

الخاتمة

بعد هذه الجولة السريعة في الأحكام المتعلقة بالمسابقات نستطيع أن نوجز أهم ما انتهينا إليه في النقاط التالية:

١. المسابقة لها معنيان عام، وخاص. فالمعنى العام لها هو:"الإسراع إلى الشيئ لتحصيل التقدم على الغير في الوصول إليه." وأما المعنى الخاص لها فهو:"أن يسابق الرجل غيره في الاستعداد للجهاد باستخدام أدواته من خيل وإبل وسهام ورماح وما يلحق بها" فهي تشمل الألعاب الرياضية، والفنون العسكرية التي تقوى البدن. وهي مطلوبة شرعاً.

٢. تهدف المسابقة-بالمعنى الخاص- إلى الاستعداد للجهاد بتقوية البدن على القتال وزيادة التحدي والغلبة.

٣. المسابقة على عوض عقد معاوضة مستقل قائم بذاته، له ضوابطه الخاصة من تعيين المتسابقين وتقاربهما، وتعيين آلة السباق، وتحديد الغاية، وتعيين مقدار العوض وتحديده بأن يصلح أن يكون عوضاً في عقد البيع، والبعد عن القمار وشبهته، والبعد عن الألعاب الخطرة.

٤. المسابقة تجوز في العُدد الحربية مثل الدبابات والطائرات وما يعد مقدمة لها من لياقة بدنية وألعاب رياضية وغير ذلك. ويجوز للدولة تقديم الجوائز التشجيعية للفائزين من كؤوس ودروع وميداليات إذا روعيت فيها الضوابط الشرعية من البعد عن معادن الذهب والفضة.

٥. المسابقة لا تجوز في المصارعة الحرة والملاكمة باعتبارهما يتضمنان الإيذاء الشديد للمتسابقين، كما لا تجوز فيما فيه شبهة قمار كالرهان على الخيول الفائزة والرهان على الفريق الفائز في الألعاب الرياضية.

٦. المسابقات العلمية والثقافية تلحق بالمسابقات الرياضية والعسكرية في الجواز والمشروعية والأحكام، ويراعى فيها أن تعمل على إذكاء روح المنافسة في طلب العلم النافع، والعدل بين المتسابقين، والبعد عن القمار، والضرر، و الأغلوطات.

٧. تجوز المسابقات العلمية التي تجريها الدولة، ولا بأس بأخذ الجوائز التشجيعية المقدمة من الدولة. أما المسابقات العلمية والثقافية التي تقدمها الفضائيات وتتم عن طريق الاتصال الهاتفي بتسعيرة تزيد عن تسعيرة البلد فلا تجوز شرعاً؛ لأنها أقرب ما تكون إلى القمار.

٨. المسابقات التجارية هي:"المغالبات التي يقيمها أصحاب السلع والخدمات لجذب المشترين إلى أسواق ومتاجر معينة، أو الترويج للسلع والخدمات، أو تنشيط المبيعات".

٩. المسابقات التجارية جائزة شرعاً من حيث الأصل إذا روعيت فيها الضوابط الشرعية من البعد عن الربا والغرر والقمار والضرر بالآخرين، وأكل أموال الناس بالباطل.

١٠. المسابقات التجارية عقد معاوضة مستقل قائم بذاته ولا يلحق بأحد العقود المسماة. وتهدف إلى الترويج للسلع والخدمات وذلك ببيع أكبر عدد ممكن من السلع والخدمات.

١١. المسابقات والجوائز التي تقدمها المحلات التجارية للعملاء جائزة شرعاً سواء تضمنت عملاً من المشارك أم لا، وسواء اشترط لها الشراء أم لا؛ بشريطة أن تكون تلك السلع والخدمات مشروعة مثل جوائز المصارف الإسلامية، ومسابقات الصحف اليومية. أما إذا كانت السلع والخدمات محرمة فلا تجوز المسابقات التي تروج لها مثل الجوائز على حسابات التوفير لدى البنوك التجارية والجوائز على شهادات الاستثمار والجوائز على الملاهي المحرمة والمشروبات الممنوعة.
١٢. بطاقات التخفيض التي تقدمها الشركات التجارية جائزة شرعاً إذا كانت مجانية أو بدون مقابل من العميل. أما إذا كانت بمقابل مالي أو اشتراك سنوي؛ فلا تجوز لأنها لا تخرج عن كونها إجارة لمنفعة مجهولة، وفيها غرر كبير.
١٣. بطاقات الفنادق وخطوط الطيران التي تمنح نقاطاً للعميل ويستحق على أساس هذه النقاط بطاقات ذات مستويات متدرجة تؤهله إلى الحصول على منافع وامتيازات متفاوتة جائزة شرعاً؛ لأنها تتضمن تقديم منافع مجانية للعملاء دون مقابل مالي من العميل.

وفي الختام أسأل الله أن يجبر ضعفي، ويقيل عثرتي. وسبحانك اللهم وبحمدك أشهد أن لا إله إلا أنت، استغفرك وأتوب إليك.

المراجع والمصادر

١. أحكام المسابقات في الفقه الإسلامي لخليفة يحيى الجابري، رسالة ماجستير مقدمة إلى جامعة آل البيت بالأردن،٢٠٠٢م.
٢. إحياء علوم الدين لأبي حامد الغزالي، دار المعرفة ، بيروت.
٣. الاختيارات الفقهية من فتاوى شيخ الإسلام ابن تيمية لعلاء الدين البعلي، دار المعرفة بيروت.
٤. إدارة التسويق لمحمد صادق بازرعة، دار النهضة العربية، القاهرة، ط٨، ١٩٨٨م.
٥. إدارة التسويق لمحمد فريد الصحن، الدار الجامعية، مصر،١٩٩٦م.
٦. الاستذكار لأبي عمر يوسف ابن عبد البر، دار قتيبة ببيروت ودار الوعي بحلب.
٧. إعلام الموقعين لابن القيم، مكتبة الكليات الأزهرية، القاهرة.
٨. الاكتساب في الرزق المستطاب لمحمد بن الحسن الشيباني، دار الكتب العلمية، بيروت، ط١، ١٩٨٦م.
٩. الألعاب الرياضية أحكامها وضوابطها في الفقه الإسلامي لعلي حسين يونس، دار النفائس، الأردن، ط١، ٢٠٠٣م.
١٠. الأم لمحمد بن إدريس الشافعي، دار المعرفة، بيروت.
١١. الإنصاف لعلي بن سليمان المرداوي، مطبعة السنة المحمدية، القاهرة، ط١، ١٩٥٦م.
١٢. بطاقة التخفيض لبكر أبو زيد، مؤسسة الرسالة، بيروت، ط١، ١٤١٦هـ-١٩٩٦م.
١٣. بدائع الصنائع لأبي بكر الكاساني، دار الكتاب العربي، بيروت، ط٢، ١٩٧٤م.
١٤. تاج العروس للزبيدي، دار ليبيا، بنغازي.
١٥. تبيين الحقائق لعثمان بن علي الزيلعي، دار المعرفة، بيروت،ط٢.
١٦. التسويق في الاقتصاد الإسلامي أحكامه وضوابطه لفتحي خليفة عقوب، رسالة ماجستير مقدمة لجامعة اليرموك بالأردن،٢٠٠٠م.
١٧. التعريفات لمحمد بن علي الجرجاني، دار الكتاب العربي، بيروت، ط١، ١٩٨٥م.
١٨. تكملة المجموع شرح المهذب لمحمد نجيب المطيعي، مكتبة الإرشاد، جدة.
١٩. التمهيد لما في الموطأ من المعاني والأسانيد ليوسف بن عبد البر، نشر وزارة الأوقاف، المغرب،١٩٨٤م.
٢٠. الجامع لأحكام القرآن لمحمد بن أحمد القرطبي، دار الكاتب العربي، ١٩٦٧م.
٢١. الجامع من المقدمات لأبي الوليد محمد بن رشد، دار الفرقان، الأردن،ط١، ١٩٨٥م.
٢٢. جواهر الإكليل شرح مختصر خليل لصالح عبد السميع المصري، دار المعرفة، بيروت.
٢٣. حاشيتا قليوبي وعميرة على شرح المحلى لأحمد القليوبي، واحمد البرلسي(عميرة)، دار الفكر، بيروت.
٢٤. حاشية الجمل على شرح المنهج، دار الفكر، بيروت.
٢٥. حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، لمحمد عرفة الدسوقي، دار إحياء الكتب العربية، القاهرة.
٢٦. حاشية الشرقاوي على تحفة الطلاب لعبد الله بن حجازي الشرقاوي، دار المعرفة، بيروت.
٢٧. حاشية العدوي على مختصر خليل، دار صادر، بيروت.
٢٨. الحوافز التجارية التسويقية وأحكامها في الفقه الإسلامي، لخالد عبد الله المصلح، دار ابن الجوزي، السعودية، ط١، ١٤٢٠هـ-١٩٩٩م.
٢٩. الخرشي على مختصر خليل، دار صادر، بيروت.
٣٠. ردود على أباطيل لمحمد الحامد، طبعة الشئون الدينية، قطر.
٣١. روضة الطالبين للنووي، المكتب الإسلامي، بيروت.
٣٢. سنن أبي داود لسليمان بن الأشعث، بيت الأفكار الدولية الرياض.
٣٣. سنن الترمذي لمحمد بن عيسى الترمذي، بيت الأفكار الدولية، الرياض.
٣٤. السنن الكبرى، لأحمد بن الحسين البيهقي، دار الفكر، بيروت.
٣٥. شرح الزركشي على مختصر الخرقي لمحمد بن عبد الله الزركشي، مكتبة العبيكان كان، السعودية، ط١.
٣٦. الصحاح للجوهري، دار العلم للملايين، بيروت،ط٢، ١٩٧٩م.
٣٧. صحيح البخاري لمحمد بن إسماعيل البخاري، بيت الأفكار الدولية، الرياض، ١٩٨٨م.
٣٨. صحيح مسلم لمسلم بن الحجاج، دار السلام، الرياض، ط١، ١٩٩٨م.
٣٩. صحيح مسلم بشرح النووي، طبعة الشعب، مصر.
٤٠. الضوابط الشرعية للألعاب الرياضية لسعد عبد العظيم، دار الإيمان، الإسكندرية.
٤١. الفتاوى الإسلامية من دار الإفتاء المصرية، نشر المجلس الأعلى للشئون الإسلامية، مصر، ١٩٨٢م.
٤٢. الفتاوى الشرعية في المسائل العصرية من فتاوى علماء البلد الحرام لخالد الجريسي،مؤسسة الجريسي، الرياض، ط١، ١٩٩٩م.
٤٣. فتاوى مصطفى الزرقا، دار القلم، دمشق، ط١، ١٤٢٠هـ-١٩٩٩م.
٤٤. فتاوى معاصرة ليوسف القرضاوي، المكتب الإسلامي، ط١، ٢٠٠٠م.
٤٥. الفتاوى الهندية لنظام الدين ومجموعة من العلماء، دار التراث العربي، بيروت، ط٤، ١٩٨٦م.
٤٦. الفروسية لمحمد بن أبي بكر بن القيم، مكتبة الخانجي، القاهرة، ط٢، ١٩٩٤م.
٤٧. قوانين الأحكام الشرعية لمحمد بن أحمد بن جزي، دار العلم للملايين، بيروت.
٤٨. الكافي لابن قدامة، المكتب الإسلامي، بيروت،ط٥، ١٩٨٨م.
٤٩. الكافي لأبي عمر يوسف بن عبد البر، مكتبة الرياض الحديثة، الرياض.
٥٠. كشاف القناع لمنصور بن يونس البهوتي، مكتبة النصر الحديثة، الرياض.
٥١. لسان العرب، لابن منظور، دار صادر، بيروت.
٥٢. مجموع فتاوى ابن تيمية، دار عالم الكتب، الرياض.
٥٣. المحرر الوجيز في تفسير الكتاب العزيز لابن عطية، مؤسسة دار العلوم، الدوحة،ط١، ١٩٨٩م.
٥٤. المحلى لابن حزم، مكتبة الجمهورية، القاهرة، ١٩٦٨م.
٥٥. المسابقات وأحكامها في الشريعة الإسلامية لسعد ناصر الشثري، دار العاصمة، ودار الغيث، السعودية، ط١، ١٤١٨هـ-١٩٩٧م.
٥٦. المسابقات و الجوائز وحكمها في الشريعة الإسلامية، لزكريا طحان، دار وائل، الأردن، ط١، ٢٠٠١م.
٥٧. مسند الإمام احمد بن حنبل، المكتب الإسلامي، و دار صادر، بيروت.
٥٨. المصباح المنير لأحمد بن محمد الفيومي، المطبعة الأميرية، القاهرة، ط٦، ١٩٢٦م.
٥٩. مطالب أولى النهى في شرح غاية المنتهى لمصطفى الرحيباني، المكتب الإسلامي، بيروت.

٦٠. معالم السنن لأبي سليمان الخطابي مع مختصر سنن أبي داود، دار المعرفة، بيروت.
٦١. المعاملات المالية المعاصرة لمحمد عثمان شبير، دار النفائس، الأردن، ط٤، ١٤١٩هـ- ١٩٩٩م.
٦٢. معجم المصطلحات الاقتصادية لنزيه حماد، المعهد العالمي، للفكر الإسلامي،ط١، ١٩٩٣م.
٦٣. معجم المصطلحات الاقتصادية لأحمد زكي بدوي، دار الكتاب المصري، ودار الكتاب اللبناني.
٦٤. معجم مقاييس اللغة لأبي الحسين أحمد بن فارس، دار إحياء التراث العربي، بيروت، ط١، ٢٠٠١م.
٦٥. معجم لغة الفقهاء لمحمد رواس قلعه جي وحامد قنيبي، دار النفائس، بيروت،ط١، ١٤٠٥هـ-١٩٨٥م.
٦٦. المغنى لابن قدامة، مكتبة الرياض الحديثة، الرياض.
٦٧. مغنى المحتاج لمحمد الشربيني الخطيب، مطبعة مصطفى الحلبي، القاهرة، ١٩٥٨م.
٦٨. المفردات في غريب القرآن لحسين بن محمد الأصفهاني، مطبعة مصطفى الحلبي، القاهرة،١٩٦١م.
٦٩. الملاكمة ليست رياضة لمحمود القيسي، مطبعة المعارف، بغداد، ١٩٦٥م.
٧٠. المنتقى شرح الموطأ لأبي وليد سليمان الباجي، مطبعة السعادة، مصر، ط١، ١٣٣٢هـ.
٧١. مواهب الجليل لشرح مختصر خليل لمحمد بن عبد الرحمن الحطاب، ط٢، ١٩٧٨م.
٧٢. الموسوعة الاقتصادية لحسين عمر، دار الفكر العربي، القاهرة، ط٤، ١٩٩٢م.
٧٣. الموسوعة الاقتصادية لراشد البراوي، مكتبة النهضة المصرية، القاهرة، ط٢، ١٩٨٧م.
٧٤. موسوعة المصطلحات الاقتصادية والإحصائية لعبد العزيز فهمي هيكل، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٨٠م.
٧٥. الميسر للدكتور فارس عبد الرحمن القدومي، المكتبة التوفيقية، القاهرة، ١٤١٠هـ-١٩٩٠م.
٧٦. الميسر والقداح لعبد الله بن قتيبة، المطبعة السلفية، القاهرة،١٣٤٢هـ.
٧٧. الميسر والقمار(المسابقات والجوائز) لرفيق يونس المصري، دار القلم بدمشق، والدار الشامية، بيروت، ط١، ١٤١٣هـ-١٩٩٣م.
٧٨. نظرية الغرر في الشريعة الإسلامية لياسين درادكة، نشر وزارة الأوقاف، الأردن، ط١، ١٩٧٤م.
٧٩. النهاية في غريب الحديث للمبارك بن محمد بن الأثير، دار الفكر، بيروت.
٨٠. نيل الأوطار لمحمد بن على الشوكاني، دار ابن حزم، بيروت ط١، ٢٠٠٠م.

الملاحق:

١. مسابقة الشرق الأوسط التي فيها زيادة أسعار المكالمات.
٢. مسابقة (فاست لينك) التي تشترط استعمال أكثر للجوال.
٣. مسابقة شركة(ندى) التي تشترط الشراء بمبلغ معين.
٤. جوائز بنك الإسكان على حسابات التوفير.
٥. شروط ومزايا بطاقات تخفيض مكتبة (جرير).
٦. شروط ومزايا بطاقات تخفيض مكتبة(ابن القيم).
٧. شروط ومزايا بطاقات الفنادق (ستار وود).
٨. شروط ومزايا بطاقات خطوط الطيران السعودية(الفرسان).
٩. صور لبطاقات الفنادق وخطوط الطيران.
١٠. شروط ومزايا بطاقة (سيفوي) الذهبية.

١- مسابقة الشرق الأوسط التي فيها زيادة أسعار المكالمات .

اربح الملايين مع مسابقة الشرق الأوسط



مجموع الجوائز 2,000,000 ريال نقداً

- الجائزة الأولى:

مليون ريال نقداً

- الجائزة الثانية:

300,000 ريال نقداً

- الجائزة الثالثة:

100,000 ريال نقداً

- ويوميا 10,000 ريال نقداً

يتم السحب على الجوائز الكبرى يوم 1 سبتمبر 2002

يومياً .. استلم جائزة الـ10,000 ريال من مكاتب الشركة

سؤال يوم 2002/8/14

السوق الجامع لكل أنواع البضائع ويضم أكشاكاً وحوانيت؟

1 بازار　　3 مول

2 حراج　　4 قيصرية

الفائز بالجائزة اليومية ليوم 2002/8/11

محسن علي ناصر (الكويت)

من بقية الدول اتصل على الأرقام التالية:

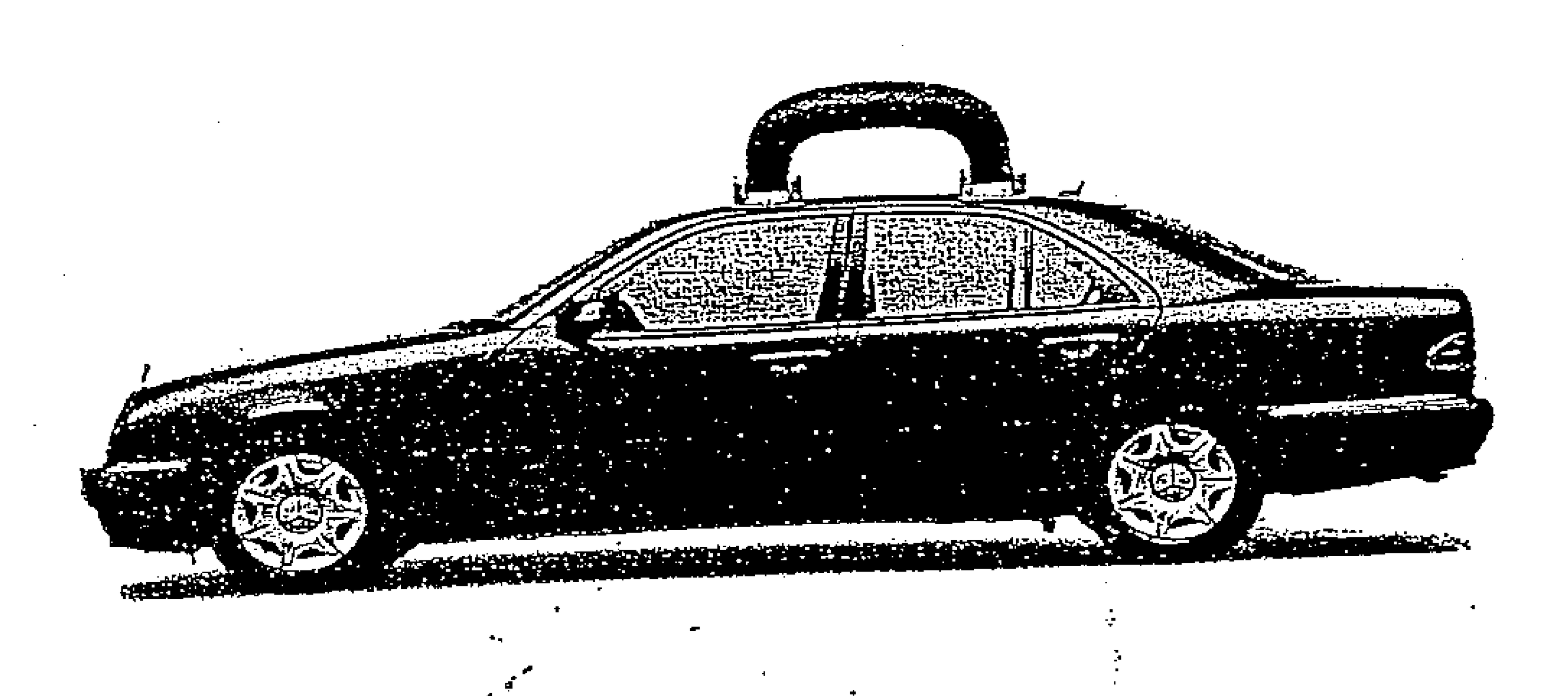
الدولة	الرقم
الكويت	MTC 2240 342
الأردن	1525
مصر	2235
لبنان	1488
البحرين	900666
الامارات	90001750
المغرب	090606767
لندن	09061105007
من جميع أنحاء العالم	447069919660

اتصل واربح من السعودية:

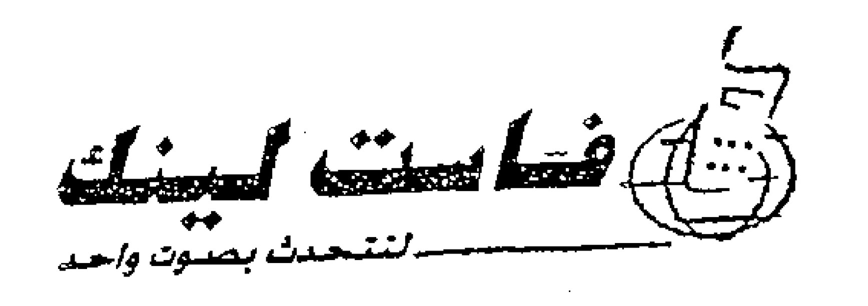
700 - 74 - 700

٢- مسابقة (فاست لينك) التي تشترط استعمال أكثر على الجوال.

إربح المرسيدس واحملها معك



إختر شبكة فاست لينك أثناء تجوالك في الأردن لتربح سيارة مرسيدس E Class. إحكي أكتر لتزيد فرصك بالربح.



شروط السحب:

١) تزيد فرص الفوز بزيادة عدد الدقائق المستخدمة خلال مدة الزيارة (الدقائق الصادرة من الهاتف فقط تؤخذ بعين الاعتبار).
٢) يعتمد للزائر نقطة واحدة تؤهله لدخول السحب لكل ١٥ دقيقة استخدام.
٣) يحصل الزائر على ثلاث نقاط أخرى إضافة إلى النقاط أعلاه لكل ٤٥ دقيقة.
٤) يعتبر هذا البرنامج ساري المفعول إبتداءا من ٢٠٠٢/٨/٧ ولغاية ٢٠٠٢/١٠/٣١
٥) يقتصر هذا البرنامج على مستخدمي خطوط الهواتف الخلوية الجوالة المدفوعة لاحقا وغير الأردنية (زوار الأردن).
٦) في حال أن فقد الزائر الربط بشبكة فاست لينك فإنه لن يخسر النقاط أو الدقائق المجمعة لغايات السحب.
٧) تعتبر دقائق الاتصال بالرقم ١١١ مجانية، إلا أنها لن تحتسب كدقائق اتصال لأغراض السحب.
٨) سترسل شركة فاست لينك رسائل قصيرة للزوار من أجل إبلاغهم برصيد النقاط المجمعة وذلك كل ٤٨ ساعة.
٩) في نهاية هذا البرنامج، سيجري سحب على جائزة وحيدة وهي عبارة عن سيارة مرسيدس موديل ٢٠٠٢ فئة E200 غير مجمركة.
١٠) سيجري السحب على الجائزة في ٢٠٠٢/١١/٥
١١) سوف يتم إختيار الفائز عشوائيا من ضمن قائمة تحتوي على أرقام المشتركين والذين جمعوا نقطة واحدة على الأقل وسيتم الاتصال به عن طريق رقم هاتفه الخلوي المستخدم على شبكة فاست لينك أثناء زيارته للأردن.
١٢) إذا لم يكن بالإمكان الاتصال بالفائز من خلال رقم هاتفه الخلوي الجوال ستقوم الشركة بالاتصال بمقدم خدمة الهواتف الخلوية في بلده لكي يقوم بدوره بإبلاغ عميله. هذا وستبقى الجائزة محجوزة لمدة أقصاها ٣٠ يوما من تاريخ السحب.
١٣) يجب على الفائز تزويد شركة فاست لينك بوثائق تثبت قانونية علاقته بالخط الخلوي الجوال المستخدم خلال زيارته للأردن وتتضمن هذه الوثائق، على سبيل المثال لا الحصر، نسخة عن جواز السفر ونسخة عن فاتورة الخط الخلوي المستخدم.
١٤) سيكون الفائز مسؤولا عن تحصيل الجائزة ويتحمل كافة التكاليف المرافقة لشحنها إلى بلده بما في ذلك أية رسوم تتعلق بالجمارك أو بالتأمين أو بالشحن و ما شابه ذلك.
١٥) تكون الجائزة من حق الفائز شريطة أن يتم تحرير وتوقيع أي نماذج أو مخالصات مطلوبة من قبل شركة فاست لينك لغايات تسليم الجائزة.
١٦) شركة فاست لينك لن تكون مسؤولة عن أي عيب مصنعي أو أي عيب آخر في الجائزة.
١٧) تخضع الجائزة لأي إقتطاعات أو خصومات مستوجبة بموجب القوانين والأنظمة السارية المفعول.
١٨) تسليم الجائزة خاضع للشروط الخاصة بفاست لينك.

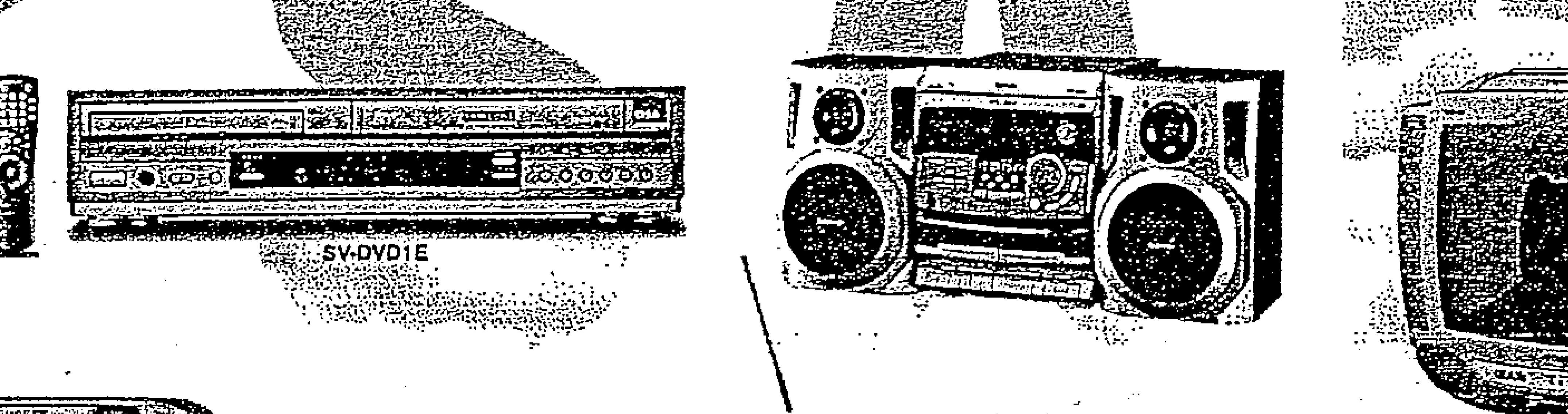
عند تشغيل جهازك الخلوي تأكد من وجود كلمة "Fastlink" أو "Jor Fstlnk" على الشاشة.

لون السيارة قابل للتغيير.

٣ - مسابقة شركة (ندى) التي تشترط الشراء بمبلغ معين (٤٢)



٢٥ مارس إلى ٣١ يوليو ٢٠٠٢م





هدايا متنوعة

اشتري ما قيمته ٢٠ ريال من منتجات ندى من جمعية المنتزه في جميع فروعها وأربح أكثر من مائة جائزة عبارة عن تليفزيونات، فيديوهات، مسجلات، مكانس كهربائية، ميكروويف ماركة سامسونج من خلال سحب شهري على ثلاث مراحل وأحصل على فرصة الدخول في سحب سيارة سكودا موديل ٢٠٠٢

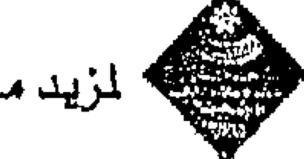
السحب الأول ٥ / ٥ / ٢٠٠٢ — السحب الثاني ٥ / ٦ / ٢٠٠٢

السحب الثالث ٥ / ٧ / ٢٠٠٢ — السحب الرابع والكبير ٣١ / ٧ / ٢٠٠٢

صلصة ندى - سر الطبخة

٤- جوائز بنك الإسكان على حسابات التوفير

(٤٣)



(٤)

٥- شروط ومزايا بطاقات تخفيض مكتبة جرير

JARIR BOOKSTORE
... not just a Bookstore

مكتبة جرير
... ليست مجرد مكتبة

MOHD. OTHMAN TAHAR ASHBER
محمد عثمان طاهر اشبير
P.O Box: 2713
Doha
قطر واصول
Qatar
483-2222 1101 / 1047639

Personal



(٤٤)

Very Important Information

- You must always bring your Discount Card when shopping at Jarir Bookstore.
- When paying, kindly present your Discount Card before your transaction in entered by the cashier.
- Jarir Bookstore reserve the right to terminate your discount privilege or change the terms & conditions without prior notice.

PLEASE READ THE INFORMATION OVERLEAF

معلومات هامة

- يجب احضار بطاقة خصم جرير عند التسوق في معرض مكتبة جرير
- قدم بطاقة الخصم قبل البدء في ادخال عملية البيع عند الكاشير
- لمكتبة جرير الحق بإلغاء بطاقة الخصم أو تغير الشروط بأي وقت دون إنذار مسبق

الرجاء قراءة المعلومات الهامة التي بالخلف

Where can you use the Jarir Discount card?
You may use the Jarir Discount Card at any Jarir Bookstore outlet in the Kingdom. & Qatar.

How much discount will you get from using your card?
You will enjoy a discount of 10% on all your purchases. This discount is not applicable in Newspapers & Magazines Department, PCs & Office Machines Department and on pre-discounted items.

How long is the validity of the Jarir Discount Card?
The Jarir Discount Card is valid till the date printed on your card.

Do you need to apply for a renewal when your card expires?
There is no need to apply for a renewal as long as your purchases before the card expires reaches SR2,000. Upon renewal, you will receive your card within 30 days time after the expiration date. In the meantime, you may still be able to use your card up to 60 days from the date it expires while waiting for your renewed card.

Can you increase your discount privilege?
Yes. If your purchases reach SR15,000 anytime before it expires, your card will be upgraded automatically to a Silver Card which entitle you to enjoy 15% discount privilege.

Can you get credit using the Jarir Discount Card?
No. The Jarir Discount Card is not a credit card. You still need to make cash payments for all your purchases.

The Jarir Discount Card is non-transferable.

What you should do if you lose your Jarir Discount Card?
If you lose your Jarir Discount Card, please inform us immediately through any of the following:

1- *Write us at:*
   The Discount Card Division
   Marketing Department
   Jarir Bookstore
   P.O. Box 3196 Riyadh, 11471
2- *Call us or send a fax at:*
   Tel. No. (01) 462-6000 ext. 1111   Fax No. (01) 465-6363
3- *E-mail us at:*
   cards @jarirbookstore.com

A replacement card will be mailed to you within 20 days from the date we receive your request.

أين يمكنك استخدام بطاقة خصم جرير؟
يمكنك استخدام بطاقة الخصم بجميع فروع مكتبة جرير في المملكة العربية السعودية أو قطر .

ماهي نسبة الخصم التي بإمكانك الحصول عليها من استخدامك البطاقة؟
ستتمتع بخصم ١٠% على جميع مشترياتك. لا يسري هذا الخصم على الصحف والمجلات و الكمبيوتر و الأجهزة المكتبية و الأصناف غير الخاضعة للخصم .

مامده صلاحية بطاقة خصم جرير؟
بطاقة خصم جرير صالحة حتى تاريخ الإنتهاء المطبوع على الكرت نفسة.

هل تريد التقدم بطلب تجديد البطاقة عندما ينتهي تاريخ صلاحية البطاقة ؟
لا يوجد حاجة من التقدم بطلب تجديد البطاقة بما أن مشترياتكم قبل إنتهاء صلاحية الكرت وصلت إلى ٢٠٠٠ ريال.سيصلك الكرت الجديد بعد ٣٠ يوم من إنتهاء مده الصلاحية.وبنفس الوقت لا يزال بإمكانك استخدام نفس الكرت لمدة ٦٠ يوم من تاريخ انتهاء الصلاحية حتى يصلك الكرت الجديد

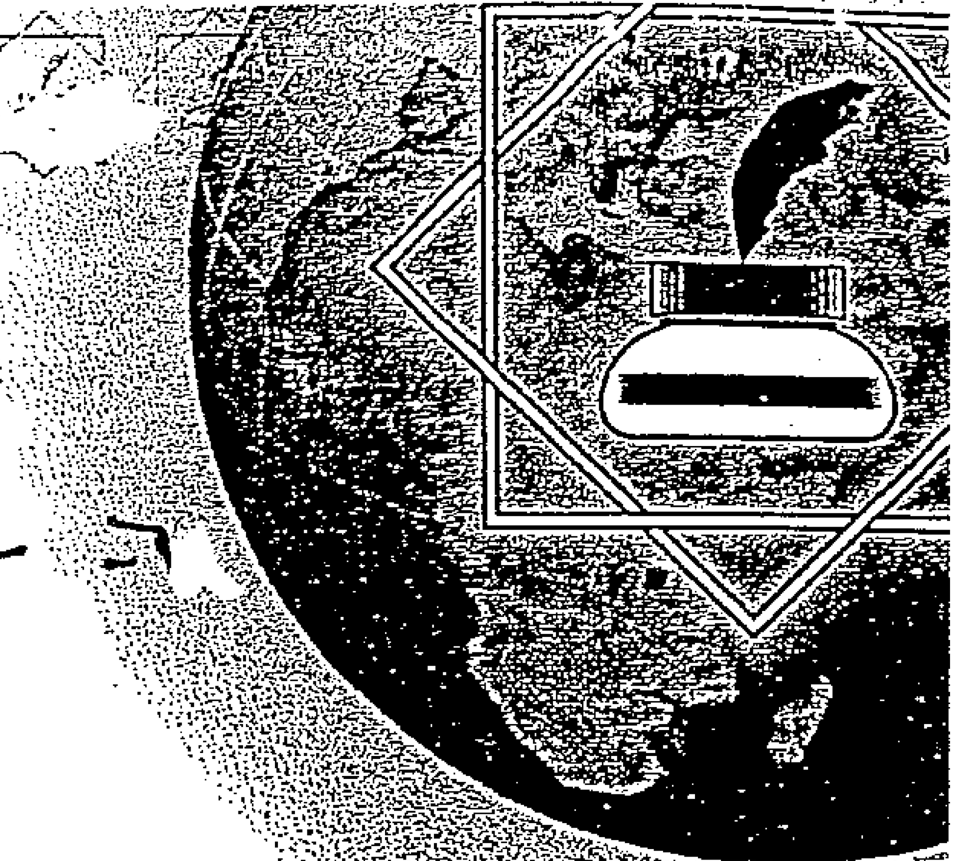
هل بإمكانك زيادة نسبة الخصم؟
نعم إذا وصلت مشترياتك إلى ١٥٠٠٠ ريال في أي وقت قبل إنتهاء صلاحية الكرت،سيتم تحويل البطاقة إلى البطاقة الفضية تلقائيا والتي تخولك بالحصول على خصم مقدارة ١٥%

هل يمكنك استخدام بطاقة الخصم للشراء على الحساب؟
لا فهذة البطاقة لا يسمح بمقتضاها بالشراء على الحساب فيجب أن يكون الدفع نقدي لجميع مشترياتكم

ماذا عليك فعلة عند فقدان بطاقة الخصم؟
إذا فقدت بطاقة خصم جرير الرجاء إعلامنا فوراً عن طريق :
١ - اكتب لنا على العنوان التالي
   عضوية بطاقة خصم جرير
   قسم التسويق
   مكتبة جرير
   ص ب ٣١٩٦ الرياض ١١٤٧١
٢ - الإتصال أو ارسال فاكس على :
   تلفون ٤٦٢٦٠٠٠ تحويلة ١١١١ فاكس ٤٦٥٦٣٦٣
٣ - بريد إلكتروني :
   cards @jarirbookstore.com

سوف نقوم بإصدار بطاقة خصم بديلة لكم خلال ٢٠ يوم من تاريخ وصول الطلب

Visit our Website on: www.jarirbookstore.com :تفضل بزيارة موقعنا على الإنترنت



مكتبات ابن القيم إشراقة مضيئة في عالم المكتبات

٦- شروط ومزايا بطاقات تخفيض مكتبة ابن القيم ،

إستمارة

البطاقة المميزة

- الاسم : ....
- الوظيفة : ....
- العنوان : ....
- رقم البطاقة الشخصية : ....
- رقم هاتف العمل : ....
- تاريخ الانتهاء : ....
- رقم الجوال : ....
- رقم البطاقة المميزة : .... لايوجد ☐

دوّن بياناتك الخاصة وارسل هذا الجزء

المميزات التي يحصل عليها حامل البطاقة المميزة ○○

- يحصل على خصم ١٠٪ على جميع مشترياته في جميع الفروع .
- يمكن أن يحصل على ٣ بطاقات مميزة لأفراد أسرته أوأصدقائه .
- يمكن أن يستخدم أفراد أسرة حامل البطاقة المميزة على مشترياتهم .
- يستفيد حامل البطاقة المميزة من الهدايا والعروض الخاصة التي تصدر خلال السنة .
- السحب على (٣) تذاكر سفر الى مكة (ذهاب وعودة) وسكن ليلتان في فندق أبراج مكة . تاريخ السحب الأول من فبراير من كل سنة ويكون على جميع أرقام البطاقات في مكتبات ابن القيم.
- السحب على خمس جوائز ، قيمة كل جائزة ١٠٠٠ ريال في تاريخ ٣٠ / ٩ من كل سنة ميلادية .
- المدرسات حاملات البطاقة المميزة يمكن توصيل أي طلب إلى المدرسة بشرط أن يكون الطلب أكثر من ٥٠ ريال .
- دخول السحب على ثلاثة جوائز ، الجائزة الأولى ٣٠٠٠ ريال والثانية ٢٠٠٠ ريال والثالثة ١٠٠٠ ريال في تاريخ ٣٠ / ٣ من كل سنة ميلادية .
- لمعالجة أي مشكلة تحصيل في أي فرع من فروع مكتبات إبن القيم يرجى الإتصال مباشرة بهاتف ٥٥٥٨٧٣٩ .
- سوف يتم الإتصال بكم لإستلام البطاقة .
- سوف تنشر في الجريدة اليومية اسماء الفائزين في كل سحب .

ملاحظة :

مع تحيات الإدارة العامة
لمكتبات إبن القيم

هاتف : ٤٨٦٣٥٣٣ / ٤٨٧٣٥٣٣
فاكس : ٤٨٨١٩٩٧ ـ ص.ب : ١٧٧٨٥ الدوحة ـ قطر

٧: شروط ومزايا بطاقات الفنادق (ستاروود).

Year 2002 Terms & Conditions

- GENERAL MEMBERSHIP RULES
- EARNING STARPOINTS
- EARNING AND USING STARPOINTS WITH PROGRAM PARTNERS
- PREFERRED GUEST BENEFITS
- GOLD PREFERRED GUEST MEMBERSHIP AND BENEFITS
- PLATINUM PREFERRED GUEST MEMBERSHIP AND BENEFITS
- AWARD REDEMPTION AND STARPOINT TRANSFER RULES
- STARWOOD VACATION OWNERSHIP

GENERAL MEMBERSHIP RULES

1. Starwood Hotels and Resorts Worldwide, Inc. ("Starwood" or "we") may change the Starwood Preferred GuestSM program (the "Program") rules, processes, regulations, travel or other awards, and special offers at any time, with or without notice. This means that changes may be initiated that affect, but are not limited to, partner affiliations, rules for earning StarpointsSM Starpoint redemption levels required for specific awards, rules for the use of awards, continued availability of awards, award inventory, award types, and the features of special offers. Starwood reserves the right to terminate the entire Program with six months' advance notice to all then-Active Members, and immediately upon notice to all then-Active Members in the case of a termination relating to the substitution of a similar replacement program. This means that the right of a Preferred GuestSM (a "Member" or "you") to accumulate Starpoints and claim awards can be terminated six months after we give notice. All Starpoints (and the value thereof) unredeemed as of the conclusion of the six-month notice period shall be forfeited to Starwood without remuneration or any further obligation or liability, and no award claims shall be honored thereafter. You will be considered an "Active Member" so long as you have earned Starpoints as a result of activities at participating Starwood Properties during the previous twelve months. Starpoints resulting from transfers or earnings from other programs do not count toward active status.

2. Membership in Preferred Guest is free and is available to individuals residing in countries that legally permit participation in frequent stay programs. Employees of Starwood and any of its subsidiaries and affiliates are not eligible to participate in the Preferred Guest Program except for specially designated employee incentive programs.

3. Fraud or abuse concerning Starpoints or award usage and membership privileges and benefits is subject to appropriate administrative and/or legal action by Starwood, including the forfeiture of accumulated Starpoints, the termination of Preferred Guest privileges, and revocation of membership. In addition, we reserve

restaurant staff at the time of payment.

3. Starpoints may be transferred to Starwood's designated airline partners as noted in the "Earning and Using Starpoints with Program Partners" section above.

4. Special toll-free local member service numbers for reservations, customer service and award requests are generally available. In certain local markets, a toll-free number may not be available. Consult your most recent account activity statement or member credentials for the number of the Account Service Center nearest you.

5. Preferred Guest rates of 35% off regular ("Rack") rates are available at participating Starwood Resorts and are based upon availability.

6. A personal Preferred Guest preference profile will be maintained for you. The information provided in your personal profile will be used to expedite the reservations, check-in, and checkout procedures for Preferred Guests. The credit card information will be used by hotels to guarantee your stay, and your charges during your stay will be applied to the credit card number you designate in your personal profile. You can change your credit card authorization for future transactions by contacting your nearest Starwood Account Service Center or at time of reservation or check-in. Please notify us at once if your credit card authorized for billing is lost, stolen, invalidated or has expired.

7. Active Preferred Guests have the option to redeem their Starpoints instantly. Members can utilize their Starpoints for a variety of hotel products and services during their stay at Starwood properties. Although the exact services available for Instant AwardsSM and the corresponding Starpoints required for redemption may vary by hotel property, generally those items qualifying for Eligible Charges for earning Starpoints (see "Earning Starpoints") will be available for Instant Awards. Instant Awards will be fulfilled through a discount credit reflected on your guestroom account or folio. Only Starpoints posted to your account by time of check-in may be used for Instant Award redemptions. Instant Awards cannot be utilized for free award nights ("Preferred Award Nights"), 50% Discount Off Awards or in payment of room rates. To utilize Instant Awards, you should inquire at the hotel during your Starwood stay. Taxes, occupancy taxes, gratuities and non-hotel-operated services are not available for Instant Awards.

Back to Top

فوائد (مزايا) العضوية الذهبية للضيف المفضل

GOLD PREFERRED GUEST MEMBERSHIP AND BENEFITS

New Member Qualifications

1. You will earn Gold Preferred Guest status if you record a minimum of 10 Eligible Stays or a minimum of 25 Eligible Nights in any calendar year at participating Starwood hotels and resorts. An "Eligible Stay" is defined as one or more consecutive nights spent at the same hotel, whether or not you checked out and checked back in again, during which you paid a qualifying room rate and a Preferred Guest

(٤٩)

membership number is presented at time of registration. Stays in which you presented a frequent flyer card from a participating airline program do not qualify as an Eligible Stay. An "Eligible Night" is each night during an Eligible Stay.

2. If during a rolling membership period you meet the qualification requirements for Gold Preferred membership, your Gold Membership will continue for the balance of that qualifying calendar year and the next succeeding calendar year, without the necessity of renewing your Gold Membership on a paid basis. Your stay activity during the next succeeding calendar year will determine whether or not your Gold Membership is renewed beyond the next succeeding calendar year.

Term of Gold Preferred Guest Membership and Earned Renewal

1. The qualifying period for Gold Preferred Guest membership ("Gold Membership") is from January through December of each year. Gold Membership status will commence when a member meets the qualification requirements for Gold elite membership above and will continue through the remainder of the qualifying year and the next succeeding calendar year. If, in the next succeeding full calendar year, the Gold member again meets the Gold member qualification requirements, then in such event, the Gold Preferred Member will receive an additional 12-month renewal of their membership.

2. **Starwood Vacation Ownership Share Owners** receive Gold Preferred Guest status automatically with purchase. Share owners will remain Gold members provided that all fees, dues and payment balances remain in good standing as defined by the ownership contract.

Gold Preferred Guest Member Benefits. In addition to the benefits of Preferred Guest membership, Gold Preferred Guests receive the following benefits:

1. Gold Preferred Guests earn 3 Starpoints, representing a 50% bonus above the 2 Preferred Guest Starpoints earning, for each qualifying U.S. dollar or the equivalent of all Eligible Charges paid for at participating hotels. The 50% bonus applies only to Starpoints earned for Eligible Charges and is not available from or through program earning partners unless specifically stated in the promotion.

2. Upgrades to a Preferred Room at the time of check-in based upon room availability. Preferred Rooms are identified by each hotel property and are superior standard rooms which might include rooms on higher floors, corner rooms, newly renovated rooms, or rooms with preferred views.

3. Guaranteed 4 p.m. late checkout worldwide upon request. Late checkout is subject to availability at some resort and conference locations during peak periods.

4. Check Cashing Privileges. Gold Preferred Guests are eligible for check cashing privileges of $300 in local currency per Eligible Stay at Starwood properties, subject to local banking and foreign exchange regulations and continued good standing as a Gold Preferred Guest member.

٨- شروط ومزايا بطاقات خطوط الطيران السعودية (الفرسان)

ALFURSAN الفرسان

كيفية طلب مكافآت الرحلات

١ اختيار المكافأة من خلال الجداول (٥،٤،٣) مع مراعاة أن يكون رصيد الأميال المكتسبة كافٍ لتسديد قيمة المكافأة المختارة

٢ تعبئة نموذج طلب المكافآت الوارد في أسفل كشف حساب الأميال وإرساله إلى مركز خدمة أعضاء الفرسان

٣ سيقوم المركز بإجراء الحجوزات المطلوبة وإرسال تعميد بإصدار المكافأة إلى مكتب الخطوط الجوية العربية السعودية الأقرب لموقع إقامة العضو

٤ يستغرق إصدار المكافأة أسبوعين من تاريخ استلام طلب المكافأة

٥ بإمكان عضو الفرسان الحاصل على مكافأة إهداءها لمن يشاء شريطة إشعار مركز خدمة أعضاء الفرسان خطياً بذلك عند طلب المكافأة

٦ قد تخضع طلبات المكافآت لدى الخطوط الجوية العربية السعودية وأي من شركاء برنامج الفرسان لبعض القيود. يمكن الحصول على المعلومات الخاصة بذلك من مركز خدمة أعضاء الفرسان

يستثنى أعضاء المستوى الذهبي من هذه القيود

حساب أميال المكافآت

١ يتم استبدال أميال المكافآت برحلات مجانية. تذاكر المكافآت الصادرة عن الخطوط الجوية العربية السعودية تصدر عن رحلات ذات الاتجاهين فقط أو عن درجات الترفيع باتجاه واحد فقط. وتوضح الجداول (٣)، و(٤)، و(٥) في هذا الدليل تفاصيل العروض.

٢ لدى حجزكم المكافأة التي تريدونها يتم خصم ما يعادلها من رصيد أميال مكافآتكم ويدرج ذلك في كشفكم الدوري.

٣ حددت صلاحية أميال المكافآت المكتسبة بمدة (١٠) شهراً من تاريخ تسجيلها للعضو. لمنح الأعضاء فرصة حفظها لاستبدالها بمكافآت عالية القيمة.

٤ لا يتم احتساب أميال تذاكر الرضع دون السنتين، ولا تذاكر الرحلات المستأجرة الخاصة، ولا تذاكر المكافآت للأعضاء، ولا التذاكر المخفضة لموظفي شركات الطيران ووكالات السفر.

٥ لا يمكن تحويل أميال المكافآت المكتسبة لعضو آخر.

٦ يجوز تبديل مكافآت الرحلات غير المستخدمة بمكافآت الأميال خلال ٦ أشهر من تاريخ طلبها.

احتساب مستوى أميال العضوية

يحدد مستوى العضوية (أزرق، فضي، ذهبي) تبعاً لعدد الأميال ودرجة السفر لرحلات الأعضاء على متن رحلات الخطوط الجوية العربية السعودية ولدى اكتساب العضو الأميال المحددة لمستويات العضوية، يرسل له مباشرة بالبريد بطاقة العضوية بالمستوى الجديد مع بطاقات الأمتعة

لتحديد أحقية العضو في تجديد العضوية أو ترفيعه إلى مستوى عضوية أعلى يتم احتساب المسافة التي قطعها العضو خلال فترة العضوية، وفور بلوغها ٥،٠٠٠ ميل يتم تجديد عضويته في مستوى الفرسان الأزرق تلقائياً لمدة ١٤ شهراً من التاريخ الأصلي لإصدارها وبعد تجميع ١٥،٠٠٠ ميل يتم ترفيع العضو إلى مستوى الفرسان الفضي وعند تحقيق ٥٠،٠٠٠ ميل يرفع إلى مستوى الفرسان الذهبي تستمر كل من العضوية في المستوى الفضي والعضوية في المستوى الذهبي لمدة ١٢ شهراً فقط

يتم ترفيع العضو تلقائياً بعد أن يقطع الأميال المطلوبة حتى لو حدث ذلك قبل انتهاء العضوية (مستوى الفرسان الأزرق) ومدتها سنتين أو قبل انقضاء سنة واحدة وهي مدة العضوية (مستوى الفرسان الفضي/الذهبي).

عند تجديد العضوية سنوياً، يُعاد رصيد مستوى العضوية إلى الصفر لبداية عام جديد.

١- رحلات الخطوط الجوية العربية السعودية

إنّ أميال رحلاتكم الدولية على متن الخطوط الجوية العربية السعودية تضاف بالكامل إلى رصيدكم أما بالنسبة للرحلات الداخلية فتحسب لكم نسبة ١٥٪ من مجموع أميال الرحلات الداخلية وذلك حسب ما هو مبين في الجدول رقم ١ ورقم ٢ في هذا الدليل.

٢- السفر بدرجة أعلى

عندْ سفركم بدرجة الأفق ستحصلون على أميال إضافية بنسبة ١٥٪ أما عند اختياركم السفر بالدرجة الأولى مع الخطوط الجوية العربية السعودية فتحصلون على أميال إضافية بنسبة ٥٠٪ والتي تضاف إلى مستوى أميال عضويتكم، وإلى رصيد حسابكم في أميال المكافآت.

٣- نحو مستوى عضوية أعلى

يحصل أعضاء برنامج الفرسان في مستوى العضوية الفضي على مكافأة أميال بنسبة ١٥٪ من معدل رصيد أميالهم والتي تضاف إلى حسابهم في أميال المكافآت. أما أعضاء المستوى الذهبي فيحصلون على زيادة بنسبة ٥٠٪ والتي تضاف إلى حسابهم في أميال المكافآت.

٤- السفر برفقة العائلة

بإمكان أعضاء الفرسان الحصول على المزيد من أميال المكافآت الإضافية لدى سفرهم بصحبة عائلاتهم على ألا يفوق عددهم ثمانية أفراد. يحصل كلا من الفرد الأول والثاني على زيادة وقدرها ٥٠٪ بينما يكسب كل من بقية أفراد العائلة زيادة بنسبة ١٥٪ وتحدد العائلة بالقرابة المباشرة مثل الزوج والزوجة، الوالد والوالدة والأبناء (على أن تتراوح أعمار الأبناء ما بين عامين وثمانية عشر عاماً) وخدم المنازل الذين هم على كفالة العضو

ملاحظة: جميع الأميال المكتسبة تحسب لأعضاء الفرسان فقط

٥- عروض خاصة على بعض القطاعات

سيتم إعلامكم بين الحين والآخر بعروض إضافية خاصة عن مكافآت الأميال يمكن اكتسابها من خلال سفركم على بعض القطاعات في أوقات محددة

٦- أميال من شركاء الفرسان

يمكن اكتساب مكافآت الأميال أيضاً عن طريق استخدام خدمات شركاء الفرسان، وسنقوم بصورة دورية بإعلامكم عن أية مستجدات أو تعديلات على العروض المتوفرة



١٠٠,٠٠٥ ميل

٥٠,٠٠٠ ميل

أولوية قصوى على قائمة الإنتظار
تضمن عضوية برنامج الفرسان في المستوى الفضي لصاحبها أولوية قصوى على قائمة الإنتظار بما في ذلك مستوى الفرسان الأزرق.

إنهاء إجراءات السفر
يحق لأعضاء الفرسان في المستوى الفضي ولعائلاتهم إنهاء إجراءات السفر لدى مكتب درجة الأفق بصرف النظر عن درجة تذكرة السفر وذلك من أجل خدمة أسرع وأكثر فعالية.

السماح بوزن إضافي مجاني
إضافة إلى الوزن المسموح به للأمتعة حسب درجات الخدمة يتمتع أعضاء المستوى الفضي بوزن إضافي قدره ١٥ كغ وذلك على كافة رحلات الخطوط الجوية العربية السعودية.

اهتمام خاص بحقائب السفر
تمنح أمتعة أعضاء المستوى الفضي وعائلاتهم اهتماماً خاصاً مماثلاً لخدمات ركاب درجة الأفق بصرف النظر عن درجة تذكرة السفر.

الضيافة في صالة الفرسان
يتم الترحيب بأعضاء برنامج الفرسان في المستوى الفضي وعائلاتهم داخل صالات الفرسان وصالات الدرجة الأولى خارج المملكة حيث يتمتعون بمختلف التسهيلات لضمان راحتهم.

٢٥٪ أميال مكافأة إضافية
يمنح الأعضاء في المستوى الفضي ٢٥٪ أميال مكافأة إضافية وذلك على جميع رحلاتهم على متن الخطوط الجوية العربية السعودية مما يسهل حصولهم على رحلات مجانية والترفيع إلى درجة أعلى بالإضافة إلى العديد من المزايا والمكافآت الأخرى.



الفرسان ALFURSAN
المستوى الذهبي

أولوية قصوى على قائمة الإنتظار
أسوة بأعضاء المستوى الفضي يحق لأعضاء المستوى الذهبي التمتع بميزة الأولوية القصوى على قائمة الإنتظار.

موعد شراء التذكرة غير محدود بوقت
لا تطبّق أية قيود زمنية على أعضاء الفرسان في المستوى الذهبي عند شراء تذكرة السفر.

إنهاء إجراءات السفر مع ركاب الدرجة الأولى
يحق لأعضاء المستوى الذهبي وعائلاتهم إنهاء إجراءات السفر لدى مكتب الدرجة الأولى مما يمكّنهم الحصول على خدمة أسرع وأكثر فعالية.

السماح بوزن إضافي مجاني
إضافة إلى الوزن المسموح به للأمتعة حسب درجات الخدمة يتمتع أعضاء المستوى الذهبي بوزن إضافي قدره ٢٠ كغ وذلك على كافة رحلات الخطوط الجوية العربية السعودية.

اهتمام خاص بأمتعة السفر
يحصل أعضاء المستوى الذهبي وعائلاتهم على خدمة أمتعة مماثلة لتلك الخاصة بالدرجة الأولى.

الاستقبال والترحيب
يتمتع أعضاء المستوى الذهبي بخدمة الاستقبال والمساعدة لدى وصولهم إلى المطارات الدولية أثناء سفرهم على متن الخطوط الجوية العربية السعودية.

الصعود إلى الطائرة
يتم لدى إنهاء إجراءات سفر أعضاء المستوى الذهبي نقلهم إلى الطائرة بالعربة المخصصة للدرجة الأولى.

٥٠٪ أميال مكافأة إضافية
يمنح أعضاء الفرسان في المستوى الذهبي ٥٠٪ أميال مكافأة إضافية وذلك على جميع رحلاتهم على متن الخطوط الجوية العربية السعودية مما يسهل حصولهم على رحلات مجانية والترفيع إلى درجة أعلى بالإضافة إلى العديد من المزايا والمكافآت الأخرى.

غياب القيود عن تذاكر المكافآت
يحق لأعضاء الفرسان في المستوى الذهبي استعمال تذاكر المكافآت عند توفر المقاعد ولا تنطبق عليهم قيود السفر في المواسم المزدحمة.

(٥١)

بطاقة العضوية

يحصل أعضاء برنامج الفرسان على بطاقة العضوية التي تحمل اسم العضو ورقم عضويته.

ولضمان حصولك على أميال الفرسان، يرجى على الدوام ذكر رقم عضويتك في برنامج الفرسان لموظفي الخطوط الجوية العربية السعودية أو وكلاء السفر وتأكد من ذكر رقم عضويتك في مكتب الحجوزات أو مبيعات التذاكر وكذلك أيضاً لدى انهائك إجراءات السفر في المطار مع ملاحظة أهمية أن تحمل بطاقة الفرسان.

أولوية خاصة على قائمة الانتظار

تضمن عضوية برنامج الفرسان لحاملها الأولوية على قائمة الإنتظار، ما يسهل فرصة الحصول على تأكيد الحجز ضمن لائحة قائمة الإنتظار ولاسيما في فترات المواسم.

اهتمام خاص بحقائب السفر

ومن المزايا العديدة التي يحصل عليها أعضاء برنامج الفرسان أيضاً اهتمام وعناية خاصة بحقائبهم، وذلك بإعطائهم بطاقتين خاصتين بأمتعتهم (يدوّن عليهما اسم العضو ورقم عضويته)، بهدف تمييزها عن بقية الأمتعة.

اختيار مسبق لوجبة الطعام والمقعد

لضمان راحتكم وتوفير المزيد من العناية خلال رحلاتكم أتاحت الخطوط الجوية العربية السعودية لأعضاء برنامج الفرسان فرصة الاختيار المسبق لوجبة الطعام والمقعد المفضل لديهم، علماً بأن هذه الاختيارات سوف يتم حفظها في نظام الحاسب الآلي لدينا لتقديمها متى أمكن. يُرجى إجراء الحجز بما لا يقل عن ٢٤ ساعة من موعد إقلاع الرحلة للإستفادة من هذه التسهيلات. لتغيير الوجبات أو المقاعد المفضلة، يرجى الاتصال بمركز خدمة أعضاء الفرسان.

حجوزات مؤمنة

تضمن لك عضويتك في برنامج الفرسان الإحتفاظ بالحجز المؤكد الى ٤٥ دقيقة قبل موعد الإقلاع.

السماح بوزن إضافي مجاني

إضافة إلى الوزن المسموح به للأمتعة حسب درجات الخدمة، يتمتع أعضاء المستوى الأزرق بوزن إضافي قدره ١٠ كغ وذلك على كافة رحلات الخطوط الجوية العربية السعودية.

مزايا شركاء الفرسان

يمكن الحصول لدى التعامل مع شركاء الفرسان على العديد من الخصومات بالإضافة إلى كسب المزيد من أميال الفرسان. ومن شركاء الفرسان شركات تأجير السيارات، والفنادق الدولية، وشركات بطاقات الإئتمان والهاتف والعديد من الشركاء. يرجى الإطلاع على نشرة "عالم الفرسان" لاكتشاف العروض والمزايا الجديدة.

نشرة عالم الفرسان

تُرسَل هذه النشرة إلى الأعضاء بصفة دورية كل ثلاثة شهور مع كشف حساب الأميال الخاص بهم.

مركز خدمة أعضاء الفرسان

قامت الخطوط الجوية العربية السعودية بتخصيص مركز خدمة أعضاء الفرسان بهدف تقديم المساعدة لجميع أعضاء برنامج الفرسان والإجابة عن أية استفسارات يحتاجونها.

توجه المراسلات إلى العنوان البريدي التالي:
الخطوط الجوية العربية السعودية
مركز خدمة أعضاء الفرسان-
م.ت ٧٤٦ .ص.ب ٦٢٠. جدة ٢١٢٣١
هاتف ١٧٨٨-١٠٦-١٠ (٢-٩٦٦)
أو الهاتف المجاني ٩٩٩-٢٤٤-٨٠٠
فاكس ١٤٤٠-٦٨٦ (٢-٩٦٦)

الموقع في الانترنت

لمزيد من المعلومات عن الخطوط العربية السعودية وبرنامج الفرسان، يرجى زيارة موقعنا في الانترنت على العنوان: www.saudiairlines.com

الحجوزات

للحجز يرجى الاتصال بأحد مكاتب الخطوط الجوية العربية السعودية أو وكيل سفركم المعتمد و يرجى أن تذكروا رقم عضويتكم في برنامج الفرسان عند الحجز أو أثناء إنهاء إجراءات السفر في المطار لجميع رحلات السعودية، لضمان تسجيل أميال الفرسان.

ALFURSAN الفرسان

٥٠٠٠ ميل

(٥٢)

...باً بكم
...رنامج
...سان

يسر الخطوط الجوية العربية السعودية أن تقدم لكم دليل العضوية لبرنامج الفرسان لإلقاء الضوء على خدمات ومزايا ومكافآت البرنامج. وليكون هذا الإصدار دليلاً صادقاً يعبّر عن شكرنا وتقديرنا لكم كعملاء دائمي السفر مع "السعودية".

إننا نعمل على تقديم أرقى مستويات الخدمة لكم والاهتمام بكم عند سفركم معنا. فكلما تعددت رحلاتكم مع "السعودية" كلما سنحت لنا فرصة تقديم العديد من المزايا والخدمات والمكافآت والتي تشمل ترفيع درجة السفر للمستوى الأعلى وتذاكر مجانية. وكعضو في برنامج الفرسان يمكنكم الإستفادة من العروض الخاصة المقدمة من بعض الفنادق العالمية، وشركات تأجير السيارات، وبطاقات الإئتمان، وبطاقات الإتصال الهاتفي.

وللحصول على كافة مزايا وخدمات وتسهيلات برنامج الفرسان، يرجى التكرم بإشعار موظفي مكاتب الحجز والتذاكر التابعين لـ "السعودية" أو وكيل سفركم أو موظفي المطار برقم بطاقة عضويتكم في البرنامج.

نأمل أن تتاح لنا الفرصة لخدمتكم قريباً على متن إحدى رحلات الخطوط الجوية العربية السعودية. استفيدوا من منافع وامتيازات عضويتكم في برنامج الفرسان، فإنكم تستحقونها.

د. خالد عبدالله بن بكر

مدير عام الخطوط الجوية العربية السعودية

مزايا وخدمات الفرسان

يسر الخطوط الجوية العربية السعودية أن تقدم برنامج الفرسان كوسيلة للتعبير عن شكرنا لجميع عملائنا لسفرهم الدائم معنا. فقد أعددنا هذا البرنامج الذي يقدم الخدمات الخاصة والعديد من المزايا لعملائنا المميزين.

أميال الفرسان

يحصل أعضاء الفرسان على العديد من المزايا التي تتزايد دائماً مع استمرار سفرهم على الخطوط الجوية العربية السعودية، وتقدم تلك المزايا منذ انضمام العضو إلى البرنامج في مستوى الفرسان الأزرق، ومن ثم تبدأ بالإزدياد مع ترفيع العضو إلى المستوى الفضي فالذهبي. ومن الجدير بالذكر أنّ جميع هذه المزايا موضحة بالتفصيل في هذا الدليل.

جميع الأعضاء مؤهلين لاكتساب أميال الفرسان لدى سفرهم على متن الخطوط الجوية العربية السعودية.

وفي كل مرة يسافر فيها أحد أعضاء الفرسان على متن الخطوط الجوية العربية السعودية، يحظى بأميال لتحديد مستوى العضوية والتي تعتبر الأساس لتحديد المستويات.

كما يحصل الأعضاء أيضاً على أميال مكافآت الفرسان والتي يمكن الاحتفاظ بها أو استبدالها إما برحلات مجانية أو بالترفيع إلى درجة سفر أعلى أو بعطلات مجانية. وتكتسب أميال المكافآت سواء بالسفر على أي من رحلات الخطوط الجوية العربية السعودية أو بالتعامل مع شركاء الفرسان.

وفي هذا الدليل توضيح كامل لجميع المعلومات والبيانات الخاصة بكيفية اكتساب الأميال والترفيع إلى مستوى العضوية الأعلى، والتمتع بالعطلات المجانية. نأمل أن [illegible] في هذا الدليل الإجابة على كافة التساؤلات التي تحتاجها للإستفادة من عضويتك. وبصفتك عضواً فبإمكانك الاتصال بمركز خدمة أعضاء الفرسان لتحصل على ما تريده من معلومات عن البرنامج.



مستويات برنامج عضوية الفرسان

يتضمن برنامج الفرسان ثلاث مستويات للعضوية هي الأزرق، والفضي، والذهبي.

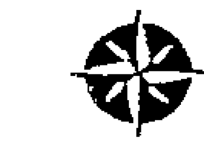
٩٠- صور لبطاقات الفنادق وخطوط الطيران

www.preferredguest.com

Global Toll-Free Number ++800 325 555555 ++Int'l Dialing Code

The global toll-free number is not accessible by all countries. If you are unable to reach the Account Service Center using this number, please use the toll-free or direct-dial numbers listed.

Toll-free numbers:		Direct-dial number:	
Bahrain	800-770	Middle East (Dubai)	9714-221-3838
Kuwait	241-5000		
Saudi Arabia	800-8971-466		
South Africa	0800-994274		
U.A.E.	800-4155		



AFRICA/MIDDLE EAST PREF-2X

STARWOOD PREFERRED GUEST

MAJED SHABEIR
A50383163363

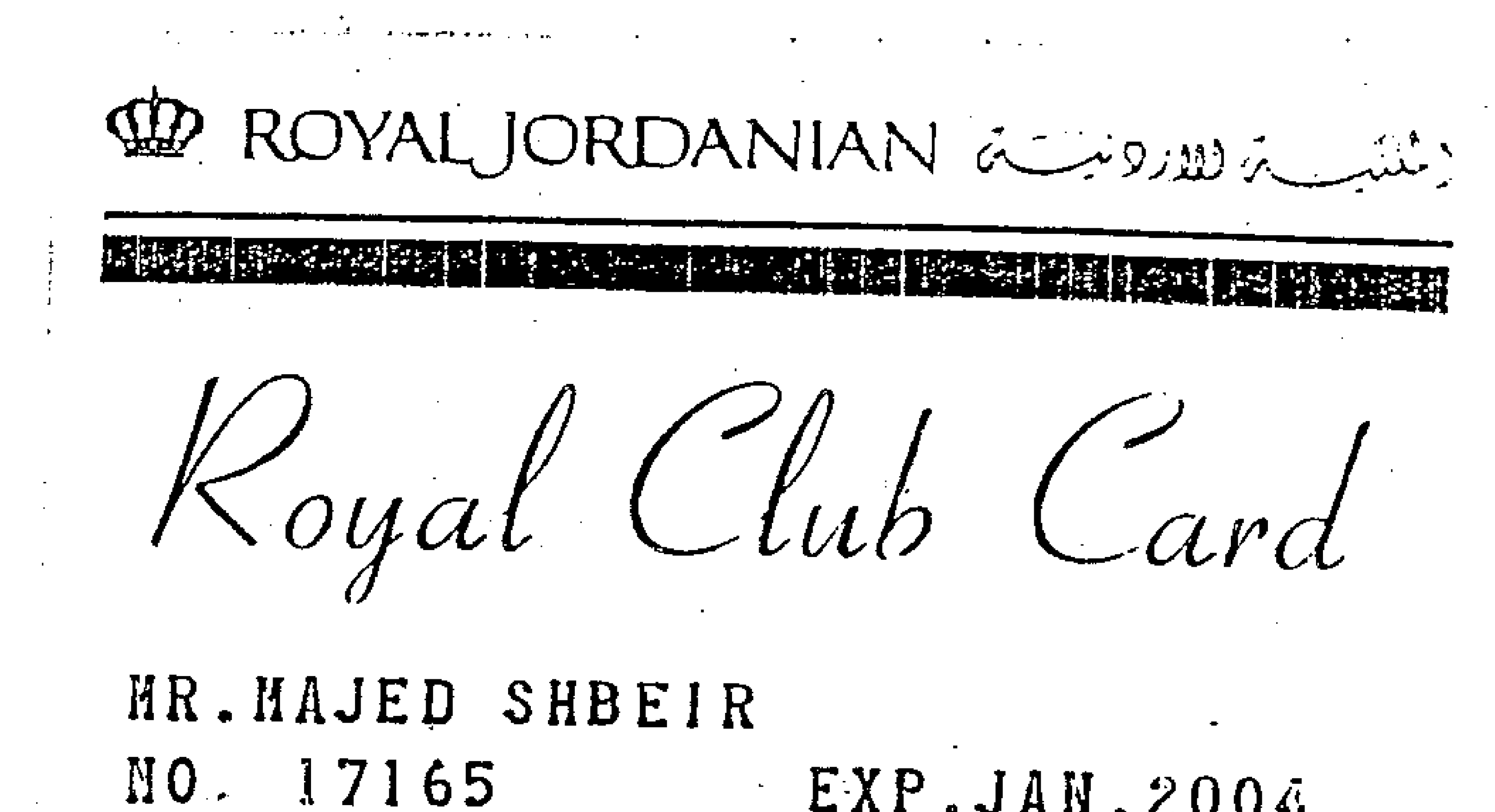
This is a Royal Jordanian Privilege Card - Not a Credit Card

AUTHORIZED SIGNATURE

This is to certify that the above named cardsigner is a member of the Royal Jordanian Frequent Flyer Program.

This card is the property of RJ and must be returned upon request.
Royal Club Card, Royal Jordanian, P.O.Box: 302 Amman - Jordan

NOT TRANSFERABLE

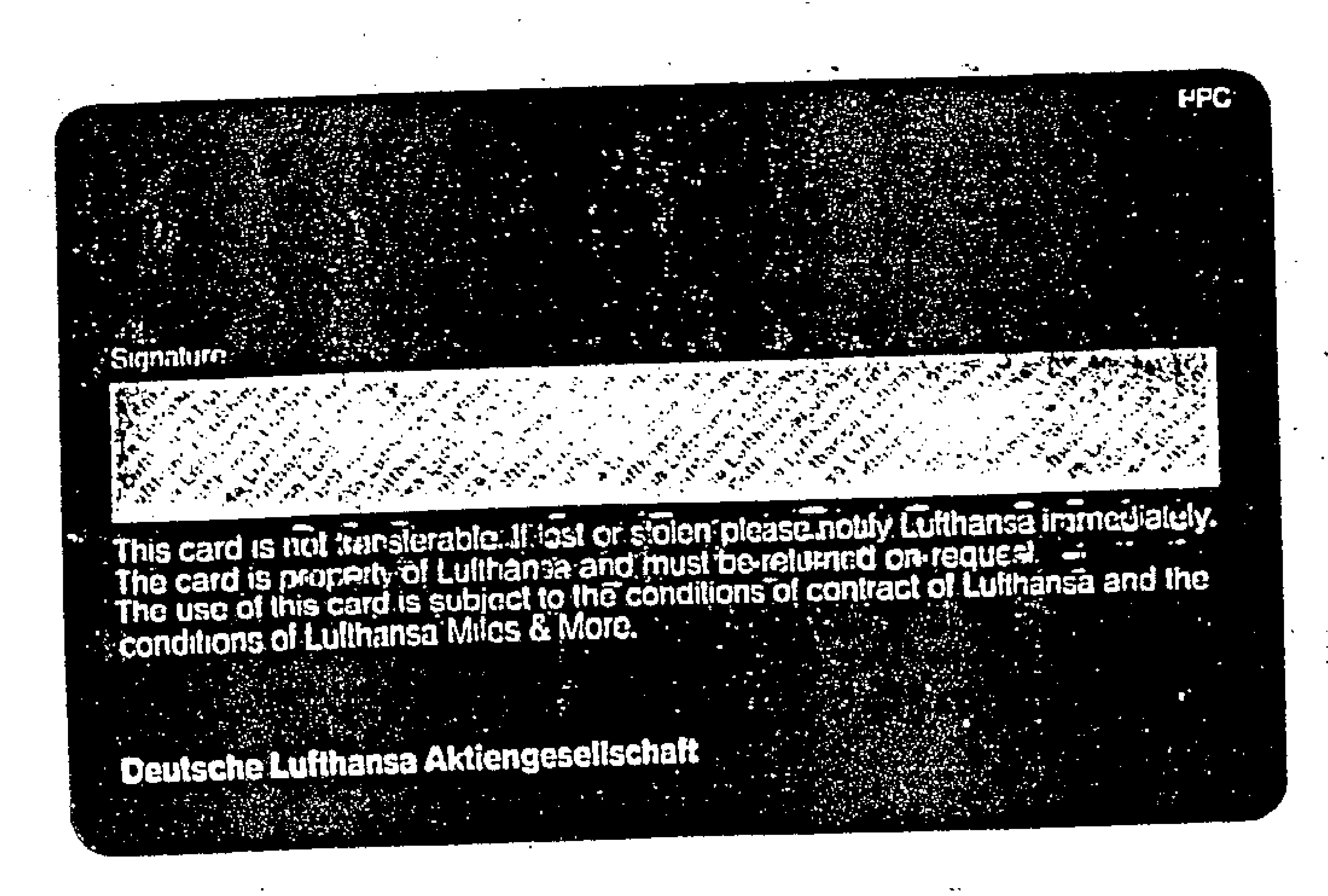


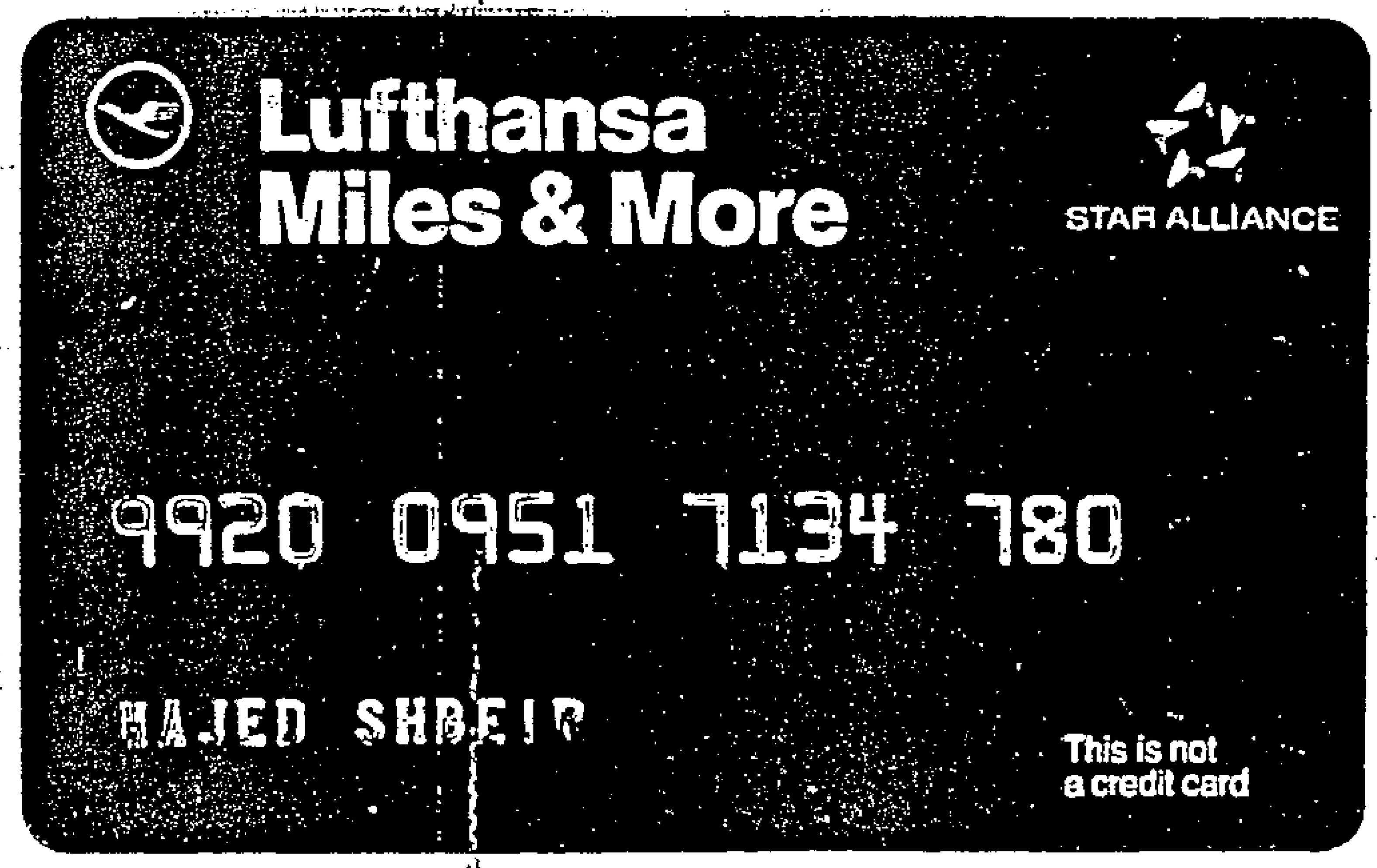
SIGNATURE

Member Service Centre Tel: Toll Free - 800-244-0999 or 686-1144 · Fax: 686-1440

SAUDI ARABIAN AIRLINES الخطوط الجوية العربية السعودية







١٠ - شروط ومزايا بطاقة (سيفوي) الذهبية .

بطاقة سيفوي الذهبية

♦ **ما هي البطاقة الذهبية :**

نظام في غاية البساطة ، كل دينار يتم إنفاقه في السيفوي يساوي عدد معين من النقاط (شراء أكثر يعني نقاط أكثر) وبعد جمع النقاط اللازمة يمكن إستبدال هذه النقاط بهدية تختارها بنفسك من مجموعة هدايا البطاقة الذهبية .

♦ **كيفية جمع النقاط :**

القسم	الدينار	النقاط
الرياضة – الأحذية – الملابس	الدينار	50 نقطة
القرطاسية – الألعاب – الحقائب – الأدوات المنزلية – العدد والخردوات	الدينار	40 نقطة
التجميل – البياضات – الألكترونيات	الدينار	30 نقطة
الإكسسوارات – العناية بالطفل – المقبلات	الدينار	20 نقطة
الطابق الأول – الجرائد – المصبغة – كوداك للتصوير – ميوزيك بوكس	الدينار	10 نقطة

♦ **مميزات أخرى :**

⇐يقوم السيفوي بالإتصال بأطفالكم في أعياد ميلادهم لإعطائهم هدايا رمزية يتم إستلامها من قسم البطاقة الذهبية.

⇐يوفر السيفوي للمشتركين عروض خاصة على بضائعه من حين لآخر .

⇐كما يوفر السيفوي مجموعة كبيرة من الخصومات الخارجية في العديد من المطاعم والفنادق والمختبرات الطبية.

⇐تضاعف فرصة المشترك في السحب الشهري عن طريق إعطاءه كوبون لكل 5 دنانير بدلاً من كوبون لكل (10) دنانير .

♦ **معلومات اضافية:**

◊ يتم إحتساب نقاط الشراء في اليوم التالي للشراء .

◊ هدايا النقاط تبدأ من 5000 نقطة وتنتهي ب 200 ألف نقطة والهدايا تتغير من حين لآخر .

◊ يتم تقديم كوبونات تسوق مجاني بقيمة –/85 د.أ. على نقاط أل 100.000 و –/42 د.أ. على نقاط أل 50.000 نقطة .

رسوم الإشتراك 3 دنانير لا غير
رسوم تجديد البطاقة 2 دنانير لا غير
رسوم البطاقة الإضافية أو بدل ضائع أو بدل تالف 1 دنانير لا غير
للاستفسار عن خدمات البطاقة الذهبية ورصيدك من النقاط على الهاتف المجاني 80022020